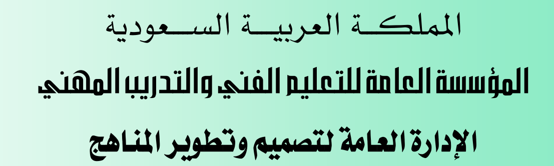


المملكة العربية السعودية

المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج



محاسبة

مقدمة في الاقتصاد

٢٦١ قصد



الحمد لله وحده، والصلاة والسلام على من لا نبي بعده، محمد وعلى آله وصحبه، وبعد:

تسعى المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني لتأهيل الكوادر الوطنية المدربة القادرة على شغل الوظائف التقنية والفنية والمهنية المتوفرة في سوق العمل، ويأتي هذا الاهتمام نتيجة للتوجهات السديدة من لدن قادة هذا الوطن التي تصب في مجملها نحو إيجاد وطن متكامل يعتمد ذاتياً على موارده وعلى قوة شبابه المسلح بالعلم والإيمان من أجل الاستمرار قدماً في دفع عجلة التقدم التنموي: لتصل بعون الله تعالى لمصاف الدول المتقدمة صناعياً.

وقد خطت الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج خطوة إيجابية تتفق مع التجارب الدولية المتقدمة في بناء البرامج التدريبية، وفق أساليب علمية حديثة تحاكي متطلبات سوق العمل بكافة تخصصاته لتلبي متطلباته ، وقد تمثلت هذه الخطوة في مشروع إعداد المعايير المهنية الوطنية الذي يمثل الركيزة الأساسية في بناء البرامج التدريبية، إذ تعتمد المعايير في بنائها على تشكيل لجان تخصصية تمثل سوق العمل والمؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني بحيث تتوافق الرؤية العلمية مع الواقع العملي الذي تفرضه متطلبات سوق العمل، لتخرج هذه اللجان في النهاية بنظرة متكاملة لبرنامج تدريبي أكثر التصاقاً بسوق العمل، وأكثر واقعية في تحقيق متطلباته الأساسية.

وتتناول هذه الحقيبة التدريبية " مقدمة في الاقتصاد " لمتدربي قسم" محاسبة " للكليات التقنية موضوعات حيوية تتناول كيفية اكتساب المهارات اللازمة لهذا التخصص.

والإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج وهي تضع بين يديك هذه الحقيبة التدريبية تأمل من الله عز وجل أن تسهم بشكل مباشر في تأصيل المهارات الضرورية اللازمة، بأسلوب مبسط يخلو من التعقيد، وبالاستعانة بالتطبيقات والأشكال التي تدعم عملية اكتساب هذه المهارات.

والله نسأل أن يوفق القائمين على إعدادها والمستفيدين منها لما يحبه ويرضاه: إنه سميع مجيب الدعاء.

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

تهدف هذه الحقيبة إلى عرض الموضوعات الرئيسية المتعلقة بمبادئ الاقتصاد الجزئي لتكون في متناول المتدربين الذين يدرسون مقرر مبادئ الاقتصاد في فصل دراسي واحد.

لقد انطلقنا في تأليف هذه الحقيبة افتراض أن المتدرب لم يدرس مقرر مبادئ الاقتصاد من قبل ولهذا حاولنا أن تتسم هذه الحقيبة بالبساطة والوضوح في أسلوبها ومنهجها، ولمساعد المتدربين في التركيز على الجوانب المهمة في دراستهم، فقد قمنا خلال كل وحدة دراسية بشرح الدرس مع التوضيح بالأمثلة والرسوم البيانية والإشارة إلى المصطلحات الاقتصادية المهمة باللغتين العربية والإنكليزية مع وجود بعض الأسئلة في نهاية كل وحدة.

وقد قسمت الحقيبة إلى عشر وحدات تدريبية. فالوحدة الأولى تشمل التعريف بعلم الاقتصاد وطبيعة المشكلة الاقتصادية، والوحدات الثانية والثالثة والرابعة تشتمل على نظرية العرض والطلب، والوحدات الخامسة و السادسة تشمل مرونات العرض والطلب، والوحدات السابعة والثامنة تشمل نظرية سلوك المستهلك، والوحدة التاسعة تشمل نظرية الإنتاج، والوحدة الأخيرة – العاشرة - تشتمل على نظرية التكاليف.

وأخيرا نرجو أن تكون هذه الحقيبة أسهاماً لخدمة المتدربين في الكليات التقنية ومشاركةً فاعلة في تطوير المناهج داخل المؤسسة العتمة للتعليم الفني والتدريب المهني بما يواكب تطورات العصر الحديث.

المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج



مقدمة في الاقتصاد

ماهية الاقتصاد

ماهية الاقتصاد

١

الجدارة: معرفة علم الاقتصاد وموضوعاته الرئيسية.

الأهداف:

١- المقدرة على تعريف علم الاقتصاد.
٢- الإلمام بالموضوعات التالية (تخصيص الموارد، تنظيم الإنتاج، توزيع الإنتاج، كفاءة استخدام الموارد، جوهر المشكلة الاقتصادية، منحنى إمكانيات الإنتاج).
٣- معرفة الفرق بين الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي.
٤- الطرق العلمية لفهم الاقتصاد (الاستنباط، الاستقراء).

مستوى الأداء المطلوب: ٩٠٪.

الوقت المتوقع للتدرب على الجدارة: أربع ساعات.

الوسائل المساعدة على تحقيق الجدارة:

١. الرجوع إلى مراجع أخرى.
٢. المناقشة.
٣. حل التمارين.
٤. واجبات منزلية.
٥. استخدام وسائل تعليمية حديثة (جهاز العرض، الشفافيات).

متطلبات الجدارة: بدون.

ماهية الاقتصاد وطبيعة المشكلة الاقتصادية

- **تعريف علم الاقتصاد:** Economics

لم يتفق علماء الاقتصاد على تعريف موحد للاقتصاد حتى عصرنا الحاضر وذلك لأسباب مختلفة. فنجد البعض يركز على التعريف من جانب نظري بحت وبعضهم تأثر بالبيئة التي عاش بها ومنهم من ركز على الاقتصاد على أساس أنه علم اجتماعي يركز على حل للمشكلة الاقتصادية، وبغض النظر عن اختلاف التعريفات فإنه يجدر بنا أن نعرف الاقتصاد حتى نستطيع أن ننطلق بشرح عناصر علم الاقتصاد.

تعريف علم الاقتصاد:

هو ذلك الفرع من العلوم الاجتماعية الذي يدرس السلوك الإنساني باعتباره علاقة بين حاجات متنوعة ووسائل نادرة ذات استعمالات بديلة.

أي أن الاقتصاد هو ذلك العلم الذي يدرس كيف يوظف الأفراد والمجتمعات مواردهم الاقتصادية النادرة ذات الاستخدامات المتعددة لإنتاج مجموعة متباينة من السلع وتوزيعها بين المواطنين للاستهلاك الحاضر أو المستقبلي وذلك لإشباع حاجاتهم ورغباتهم، وبوجه عام، يمكن القول بأن علم الاقتصاد يختص أساسا بدراسة الموضوعات الرئيسية التالية:

١. **تخصيص الموارد:**

تتميز الموارد الاقتصادية (الأرض، العمل، التنظيم، رأس المال) الموجودة تحت تصرف المجتمع بأنها محدودة ولا تتوافر بكميات لا نهائية، وفي المقابل نجد أن الحاجات التي يمكن إشباعها عن طريق السلع والخدمات الاستهلاكية التي يمكن إنتاجها بهذه الموارد تعتبر غير محدودة.

وبالقياس إلى هذه الحاجات، يعتبر العرض الموجود من الموارد غير كاف لإشباع الرغبات الإنسانية.

إن الموارد الإقتصادية كافية لإنتاج مما يحتاجه الناس من سلع وخدمات. هذه الحقيقة تثير واحدة من المشاكل الأساسية التي نواجهها في علم الاقتصاد

وهي مشكلة الندرة.، فحيث إنه ليست هناك موارد كافية لإنتاج شيء نريده، فإنه لابد أن توجد وسيلة نقرر بمقتضاها ماذا ننتج وما هو مقدار الكميات المنتجة التي تلبي رغبات المستهلكين المقدور عليها من خلال الموارد الاقتصادية المتاحة.

ومسألة نوعية السلع التي تنتج ونوعية السلع التي لا تنتج ، هي مسألة تتعلق بمشكلة تخصيص الموارد النادرة بين الاستخدامات البديلة ، والموازنة بين الموارد الاقتصادية المحدودة والرغبات الإنسانية غير المحدود ه .

٢. **تنظيم الإنتاج:**

أي دراسة كيفية إنتاج السلع، بواسطة من، وبأي نوع من الموارد، وبأي طريقة فنية (أسلوب تكنولوجي).

مثلاً: هل يجب توليد الكهرباء من البترول والفحم من محطات التوليد أم من مساقط المياه والطاقة الذرية، أم من الطاقة الشمسية وطاقة الرياح ؟

هل هو إنتاج يدوي أم إنتاج كبير؟ من حيث نوع الشركة القائمة على المشروع ، هل هي شركات مساهمة كبيرة مملوكة ملكية خاصة أم شركات عامة مملوكة للدولة ؟

وإذا كانت من كل هذه المصادر، فبأي كميات من كل مصدر ؟

٣. **توزيع الإنتاج:**

كيف يقسم الناتج أو الدخل القومي بين مختلف الأفراد والطبقات في المجتمع ؟ هل يجب أن يكون لدينا مجتمع تكون فيه قلة من الأغنياء وكثرة من الفقراء؟ أم مجتمعاً يقتسم فيه الجميع ناتج الأمة بالتساوي ؟ هل تذهب مكاسب مرتفعة إلى أصحاب النفوذ القوية أم إلى أصحاب العقول الذكية؟

٤. **كفاءة استخدام الموارد:**

إحدى القضايا المهمة في علم الاقتصاد هي كيفية تحقيق الكفاءة الاقتصادية، أي الكفاءة في استخدام الموارد النادرة. هذه الكفاءة تقتضي تجنب التبديد في موارد المجتمع، أو استخدامها بأكبر قدر ممكن من الفاعلية لإشباع حاجات ورغبات الناس. وقد ركز الإسلام على هذه الخاصية وأسماها استخدام الموارد الاستخدام الأمثل.

الموضوعات الأربعة السابقة تتعلق بتخصيص الموارد وتوزيع الناتج وترتبط في اقتصاد السوق ارتباطاً وثيقاً بالطريقة التي يعمل بها جهاز الثمن. وهذه هي موضوعات أحد فرعي علم الاقتصاد المعروف باسم " الاقتصاد الجزئي " (Micro. Economics).

❖ خلاصة ما سبق هو أن الاقتصاد علم اجتماعي يعالج جانباً معيناً من جوانب النشاط الانسانى وهو الجانب المتصل بإنتاج واستهلاك السلع والخدمات.

وبوجه عام يمكن القول بأن موضوع علم الإقتصاد يشمل دراسة مشاكل تخصيص الموارد، تنظيم الإنتاج ، توزيع الإنتاج ، كفاءة استخدام الموارد.

❖ هذا وينقسم علم الاقتصاد إلى فرعين رئيسين هما:

الاقتصاد الكلي، الاقتصاد الجزئي:

يدرس الاقتصاد الكلي عمل الاقتصاد ككل، ويسعى إلى توضيح القوى أو العوامل التي قد تحدد المستويات الكلية للناتج، التوظيف، مستوى الأسعار العامة في الاقتصاد، ومعدلات تغيرها على مر الزمن.

أما الاقتصاد الجزئي فيدرس سلوك الوحدات الاقتصادية الفردية المكونة للاقتصاد مثل المستهلكين، المنشآت، الصناعات، الأسواق الفردية، أي أنه يسعى إلى توضيح كيفية تخصيص الموارد بين النواتج الفردية المختلفة، كيفية الوصول إلى أسعار السلع الفردية، كيفية اتخاذ القرارات بخصوص استخدام الفنون الإنتاجية المختلفة، وكيفية تقسيم عوائد النشاط الاقتصادي بين المشتركين في العمليات الإنتاجية.

ويجدر الإشارة إلى أن الاقتصاد بصفته علماً يستخدم الأسلوب العلمي في بحث قضاياه، والطريقة العلمية نوعان: الاستنباط والاستقراء.

الطريقة الاستنباطية للبحث تقوم على التعليل النظري المجرد، وتعرف بطريقة بناء النماذج المجرد. يبدأ فيها بصياغة مجموعة معينة من الفروض بشأن الظاهرة المراد تفسيرها، وعندئذ يكون التعليل المنطقي لهذه الفروض بغرض التوصل إلى تعميمات أو مبادئ عامة مستنبطة مباشرة من الفروض الموضوعة.

أما الطريقة الاستقرائية للبحث فهي تقوم أساساً على الدراسة التطبيقية والتي تبدأ بمجموعة من الحقائق – أي بيانات إحصائية مشاهدة – عن الظاهرة المراد تفسيرها، وعندئذ نحاول عن طريق التحليل المنظم لهذه الحقائق أن نتوصل إلى تعميمات أو مبادئ تطبيقية، وكلا الطريقتين من طرق البحث والتحليل تكملان كل منهما الأخرى، فكلاهما يزودنا بتعميمات أو مبادئ عامة، ولكن التعميمات المتوصل إليها عن طريق أحداهما يجب أن تراجع بواسطة الطريقة الأخرى لتحديد مدى صحتها.

هاتان الطريقتان من طرق البحث والتحليل تكملان بعضهما أيضاً في نواح أخرى. من ذلك مثلاً التحليل الاستنباطي يساعد في اختيار الحقائق المناسبة للدراسة في التحليل الاستقرائي، والدراسات الاستقرائية تمكننا من مراجعة مدى واقعية الفروض المعمولة في التحليل الاستنباطي.

طبيعة المشكلة الاقتصادية

في الوحدة السابقة، تم تعريف علم الاقتصاد على أنه ذلك العلم الذي يدرس كيف يوظف الأفراد والمجتمعات مواردهم الاقتصادية النادرة ذات الاستخدامات المتعددة لإنتاج مجموعة متباينة من السلع وتوزيعها بين الأفراد للاستهلاك الحاضر أو المستقبلي وذلك لإشباع حاجاتهم ورغباتهم. وفي هذه الوحدة نشرح طبيعة المشكلة الاقتصادية.

طبيعة المشكلة الاقتصادية:

تتمثل المشكلة الاقتصادية في أي مجتمع، مهما كان نظامه الاقتصادي أو السياسي، في كيفية توزيع الموارد النادرة بين الاستعمالات المختلفة، ذلك أن الموارد المتاحة في أي مجتمع لن تكفي باستمرار لتلبية وإشباع الاحتياجات البشرية المتعددة. أي أنه يمكن تحليل عناصر المشكلة الاقتصادية إلى عنصرين أساسيين: أولهما يتمثل في تعدد الحاجات البشرية، والثاني يتمثل في الندرة النسبية للموارد الاقتصادية.

جوهر المشكلة الاقتصادية:

يحاول الاقتصاديون في مختلف المجتمعات التخفيف من حدة المشكلة الاقتصادية المشار إليها عن طريق الاختيار والإجابة عن ثلاثة أسئلة مهمة وأساسية يشكل الجواب عليها جوهر القرار الاقتصادي بالاختيار، وهذه الأسئلة تفرض نفسها وتوجب على كل مجتمع أن يتخذ قرارات بشأنها، وتتمثل في الآتي:

السؤال الأول:

- ما هي السلع والخدمات التي يجب على المجتمع إنتاجها وتوفيرها، وما هي الكميات التي تنتج من كل منها ؟
- هل ينتج المجتمع سلع استهلاكية أم إنتاجية، أم مزيجاً من السلع الاستهلاكية والإنتاجية؟ وهذا هو لغالب، ثم ما هي المقادير التي يجب أن تنتج من كل من هذه السلع؟

السؤال الثاني:

- كيف تنتج هذه السلع والخدمات ؟
- أي من الذي سيقوم بإنتاج هذه السلع؟
- وما هي الموارد التي يجب أن تستخدم في سبيل إنتاج كل منها؟
- وما هو الأسلوب أو الفن الإنتاجي الذي يجب أن يتبع ؟

السؤال الثالث:

- لمن ستنتج هذه السلع والخدمات ؟

- أي من الذي سيحصل على ما قد تم إنتاجه ؟
- وبعبارة أخرى كيف يوزع الناتج (الدخل) القومي بين الأفراد الذين شاركوا في صنعه ؟

ويمكن النظر إلى هذا السؤال من زاوية أخرى، وذلك من وجهة نظر الأجيال المتعاقبة. فهل يفضل المجتمع الإنتاج لإشباع حاجات الجيل الحالي ؟

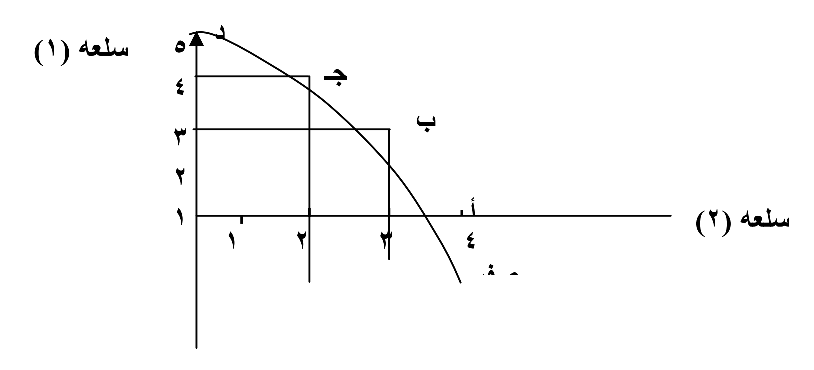
أم أن المجتمع سيفضل أن يأخذ في عين الاعتبار الأجيال القادمة، فيعمل المجتمع على تخصيص بعض الموارد لإنتاج سلع استهلاكية والبعض الآخر لإنتاج سلع استثمارية.

هذه الأسئلة الأساسية يشكل الإجابة عليها جوهر القرار الاقتصادي باختيار أي السلع تنتج. غير أن أسلوب الإجابة يختلف باختلاف النظم الاقتصادية السائدة في المجتمعات فمثلاً في المجتمعات البدائية والقبلية تتحكم العادات والتقاليد في اختيار أسلوب الإجابة لحل هذه المشاكل، وفي مجتمع اشتراكي تتولى السلطة المركزية للتخطيط الإجابة على هذه الأسئلة، بينما في مجتمع رأسمالي يترك لنظام الأسعار والربح مسؤولية الإجابة هذه الأسئلة.

منحنى إمكانيات الإنتاج: Production Possibilities Carve

يمكننا تفهم حقيقة المشكلة الاقتصادية وكيفية الإجابة على التساؤلات ماذا وكيف ولمن ؟ من خلال ما يعرف بمنحنى إمكانيات (حدود) الإنتاج كما هو بالشكل التالي:

(الشكل ١ -٢)



ويعبر هذا المنحنى عن الحقيقة الأساسية الآتية: المجتمع الذي يوظف أو يشغل موارده تشغيلاً كاملاً لابد أن يتنازل أو يضحى بإنتاج سلعة ما عندما يقرر القيام بإنتاج سلعة أخرى،

وهذه الحقيقة تفترض أنه من يمكن تحويل الموارد من إنتاج السلعة الأولى إلى إنتاج السلعة الأخرى.

ومنحنى إمكانيات الإنتاج يمثل ما هو متاحا للمجتمع للاختيار.

وتمثل النقاط داخل المنحنى " على اليسار " حالة عدم اكتمال تشغيل موارد المجتمع بالكامل.

وفي هذه الحالة " حالة تعطيل بعض موارد المجتمع الإنتاجية " يمكن زيادة ما ينتجه هذا المجتمع عن طريق تشغيل هذه الموارد وبالتالي الانتقال على نقطة منحنى إمكانيات الإنتاج. وهذا ما تهتم به نظريات التشغيل والتوظيف والدخل.

أما الانتقال بمنحنى إمكانية الإنتاج إلى وضع أعلى، فيكون عن طريق تنمية الموارد بالقدر الذي يمكن المجتمع من إنتاج أكبر في كلا النوعين سلعة (١)، سلعة (٢) وهذا ما تهتم به نظريات النمو الاقتصادي.

ويمكن تفهم حقيقة المشكلة الاقتصادية من الرسم السابق لمنحنى إمكانيات الإنتاج، فحقيقة ندرة الموارد تتضح من عدم القدرة على إنتاج خارج المنحنى أ ب جـ د ، كما يمكن تفهم مشكلة الاختيار من كون منحنى الإمكانيات ينحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين وذا ميل سالب، أي ضرورة التضحية بإنتاج سلعة على حساب إنتاج سلعة أخرى.

أسئلة الوحدة الأولى

١. أعط تعريفاً لعلم للاقتصاد ؟.
٢. اذكر خصائص المشكلة الاقتصادية ؟.
٣. كيف حاول الاقتصاديون التخفيف من حدة المشكلة الاقتصادية ؟.
٤. من خلال رسمك لمنحنى الإنتاج، كيف يمكن فهم حقيقة المشكلة الاقتصادية من خلال منحنى إمكانيات الإنتاج ؟.
٥. ما الفرق بين النمو والتنمية الاقتصادية ؟.

مقدمة في الاقتصاد

العرض والطلب

العرض والطلب

٢

الجدارة: معرفة نظرية الطلب.

الأهداف:

١- المقدرة على تعريف قانون الطلب.

٢- الإلمام بالموضوعات التالية (السوق، السعر، قوى السوق، محددات الطلب، أنواع السلع).

٣- معرفة الفرق بين الطلب والكمية المطلوبة.

٤- دراسة حالات زيادة أو انخفاض الطلب على السلعة.

مستوى الأداء المطلوب: ٩٥٪.

الوقت المتوقع للتدرب على الجدارة: ساعتان.

الوسائل المساعدة على تحقيق الجدارة:

١. الرجوع إلى مراجع أخرى.
٢. المناقشة.
٣. حل التمارين.
٤. واجبات منزلية.

متطلبات الجدارة: الوحدة الأولى.

الطلب والمرونة

مقدمة :

تعريف السوق:

السوق هو الوسيلة أو الطريقة التي يلتقي بواسطتها البائعون مع المشترين لتحديد كمية ونوعية وسعر سلعة معينة يتم تبادلها بينهم، ومن هذا التعريف فإن هناك سوقاً لكل سلعة من السلع وقد يكون السوق منطقة جغرافية محدده مثل حلقه الخضار وقد يكون السوق غير محدد بحدود جغرافية مثل أسواق الأسهم والسندات والبترول.

تعريف السعر :

السعر هو المبلغ المدفوع ثمناً لوحدة واحدة من نوعية معينة لسلعة ما.

قوى السوق :

هناك قوتان مؤثرتان في السوق هما :

قوة المشترين ممثلة في الطلب على السلعة وقوة المنتجين ممثلة في عرض السلعة. فيقوم المستهلكون بتعظيم منفعتهم ثم يقوم المنتجون بإنتاج تلك السلع بحيث تعظم أرباحهم ويسمى هذا " مبدأ سيادة المستهلك ".

نظرية الطلب والعرض: The Theory of Demand and Supply

الطلب: Demand

يقصد بالطلب في علم الاقتصاد الطلب الفعال (Effective Demand) على السلعة، أي رغبة المستهلك في شراء السلعة مقرونة بقدرته المالية على الشراء، ويمكن تعريف الطلب على سلعة ما كالآتي:

- الطلب هو جدول يبين الكميات المختلفة التي يرغب المستهلكون في شرائها، وهم قادرون على دفع أسعارها عند مختلف الأسعار المحتملة لها خلال فترة زمنية محددة ، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى (Ceteris Paribus).

ومن الأهمية بمكان أن نميز بين جدولي الطلب والكمية المطلوبة، فالطلب (Demand) يقصد به الكميات التي يطلبها المستهلكون عند مختلف الأسعار، بينما يقصد بالكمية المطلوبة (Demanded Quantity) كمية واحدة فقط من الكميات الأخرى الموجودة في جدول الطلب (Demand Schedule).
وكذلك من الضروري التفرقة أيضاً بين تعبيرين كثيراً ما يساء فهمهما : الأول تغير الطلب (Change in Demand)، ويقصد به تغير مختلف الكميات المطلوبة الواردة في جدول الطلب، مما يؤدي إلى انتقال

منحنى الطلب (أو جدول الطلب) إلى اليمين أو اليسار ... والثاني تغير الكمية المطلوبة نتيجة تغير سعر السلعة (Change in Quantity)، ويقصد به الانتقال من نقطة معينة إلى أخرى على نفس منحنى الطلب.

قانون الطلب: The Law of Demand

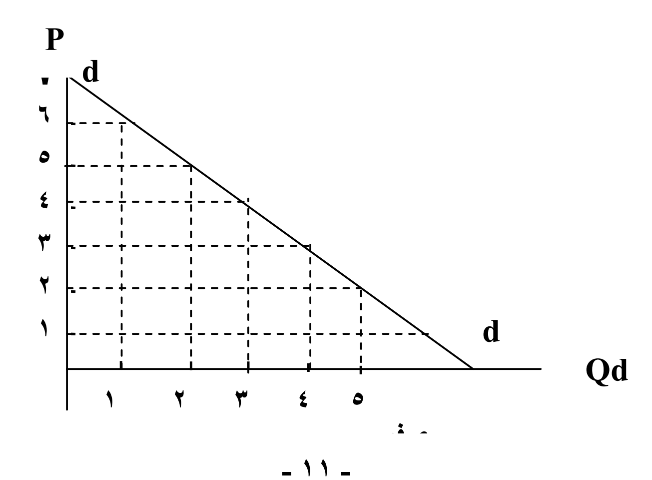
ينص قانون الطلب على وجود علاقة عكسية أو سالبة بين سعر سلعة معينة والكمية المطلوبة منها، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، ويمكن توضيح هذه العلاقة العكسية بين الكميات المطلوبة من السلعة (QD) وسعر السلعة (P) بجدول طلب كالآتي:

جدول طلب أحد المستهلكين على الموز(١ -٣)

الكمية المطلوبة (كجم) (QD)	سعر الكيلو بالريال (P)
٥	٢
٤	٣
٣	٤
٢	٥
١	٦
٠	٧

- ويمكن التعبير عن الأرقام الواردة بالجدول السابق بشكل بياني يطلق عليه اسم " منحنى الطلب الفردي ".


(الشكل ١ -٣)

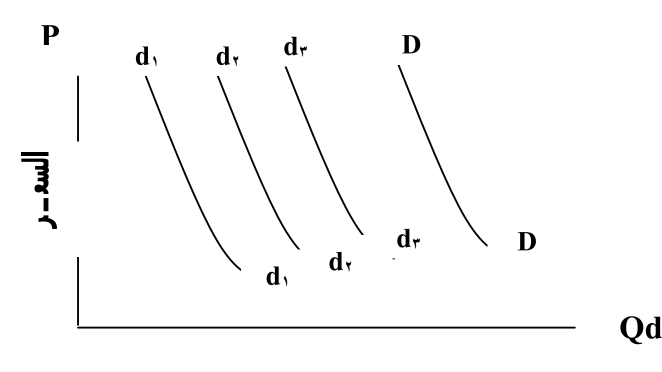


من خلال الرسم السابق نلاحظ ما يلي :

- يمثل المنحنى (dd) طلب أحد المستهلكين على سلعة الموز .
- ينحدر المنحنى من أعلى إلى أسفل وإلى اليمين، أي أن ميل المنحنى سالب، ويعكس العلاقة السالبة بين سعر السلعة (P)الذي يعتبر متغيراً مستقلاً (Independent Variable) والكمية المطلوبة .
- منها ،(Q_d) والتي تعتبر متغيراً تابعاً (Dependent Variable)، مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها.
- وعند تجميع الكميات التي يرغب أفراد المستهلكين في سوق السلعة عند طلبها عند كل سعر، فإن ذلك يمكننا من معرفة ورسم منحنى طلب السوق وهو المنحنى الذي يعكس رغبة جميع المستهلكين في شراء سلعة معينة.

وإذا افترضنا ثلاثة مستهلكين فقط في السوق فيكون منحنى طلب السوق ناتج عن التجميع الأفقي لمنحنيات الطلب الفردية الثلاثة، كما هو موضح بالشكل التالي :

(الشكل ٢ -٣)



الكمية المطلوبة

حيث إن $d_١d_١$ يمثل منحنى طلب المستهلك الأول

$d_٢d_٢$ منحنى طلب المستهلك الثاني

$d_٣d_٣$ منحنى طلب المستهلك الثالث

بينما يمثل المنحنى DD التجميع الأفقي لمنحنيات الطلب الفردية للمستهلكين الثلاثة في السوق ، ولذلك فإنه يبين منحنى طلب السوق للسلعة المعينة.

محددات الطلب: The Determinants of Demand

لقد أشرنا سابقاً إلى الفرق بين تغير الكمية المطلوبة، وتغير الطلب، كما أوضحنا العلاقة القائمة بين تغير الكمية المطلوبة، وتغير الطلب. كما أوضحنا العلاقة بين تغير الكمية المطلوبة من السلعة وأسعار بيعها من خلال شرحنا لقانون الطلب، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة دون تأثير لها على الطلب. وتعرف العوامل الأخرى التي تؤثر على طلب السوق لسلعة معينة مع فرض ثبات الأسعار باسم " محددات الطلب " ويعبر عنها بيانياً بانتقال منحنى طلب السوق إلى اليمين أو إلى اليسار.

وأهم هذه المحددات غير السعرية ما يلي:

١. **عدد المستهلكين للسلعة:** فكلما ازداد عدد المستهلكين للسلعة ازداد الطلب عليها.

٢. **أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم:** فإذا تغيرت أذواق المستهلكين إيجابيا تجاة سلعة معينة يزدا الطلب عليها، والعكس صحيح.

٣. **دخول المستهلكين:** فمن الملاحظ أن تغير دخول المستهلكين سوف يؤثر إيجاباً أو سلباً في الكميات المستهلكة من بعض السلع.

ففي حالة ارتفاع دخول المستهلكين فإنهم يزيدون من استهلاكهم للسلع العادية (Normal Goods) مثل الملابس الجيدة واللحوم وأجهزة التلفزيون الملون وغيرها.

كما أنهم يشترون كميات أقل منها إذا انخفضت دخولهم.

أما السلع الرديئة (Inferior Goods) مثل الملابس المستعملة والأثاث المستعمل وغيرها ، فإن الكمية المستهلكة منها سوف تقل إذا زادت دخول المستهلكين لهذه السلع. وبالعكس إذا انخفضت دخولهم فإن طلبهم عليها سيرتفع.

٤. **أسعار السلع الأخرى:** يلاحظ أن الطلب على سلعة معينة يتأثر بأسعار السلع الأخرى والتي يمكن تقسيمها إلى ثلاثة أنواع من السلع على النحو التالي:

أ - **السلع المكملة :** Complementary Goods

وهي السلع التي تستعمل مع بعضها البعض مثل السيارة والوقود، والسكر والشاي، وتعتبر السلعتان مكملتين إذا كان سعر إحداهما يتناسب عكسيا مع الطلب على السلعة الأخرى. فمثلا ارتفاع سعر السلعة المكملة كالشاي سيؤدي إلى إنخفاض الطلب على السكر.

ب - **السلع البديلة :** Substitute Goods

تعتبر السلعتان بديلتين مثل التفاح والبرتقال، وزيت الذرة وزيت الزيتون، والشاي والقهوة، إذا أرتفع سعر أحدهما فإن طلب المستهلكين سوف يزداد على السلعة الأخرى. وبالعكس فإن انخفاض سعر السلعة البديلة سيؤدي إلى نقصان الطلب على السلعة الأولى إذا العلاقة طردية بين الطلب على سلعة معينة وسعر السلعة الأخرى البديلة.

ج - **السلع المستقلة :** Independent Goods

تعتبر السلعتان مستقلتين إذا كان التغير في سعر أحداهما لا تأثير له في الطلب على السلعة الأخرى، أي أنهما من السلع المستقلة التي ليست لها علاقة مع بعضها البعض.

٥. توقعات المستهلكين: إذا توقع المستهلكون ارتفاعا في أسعار السلع التي يرغبون في شرائها، فإن طلبهم عليها سوف يزدادا بغية الاستفادة من فروق السعر الحالية، والمستقبلية. ويحدث العكس إذا توقع المستهلكون انخفاضا في أسعار السلع في المستقبل القريب، فإنهم يشترون منها كميات أقل ، أي أن الطلب عليها سوف ينخفض.

ـ من المفيد أن يتدرب الدارس على التمثيل البياني للتغييرات التي تطرأ في طلب المستهلكين على السلعة نتيجة التغير في محددات الطلب غير السعرية هذه ـ :

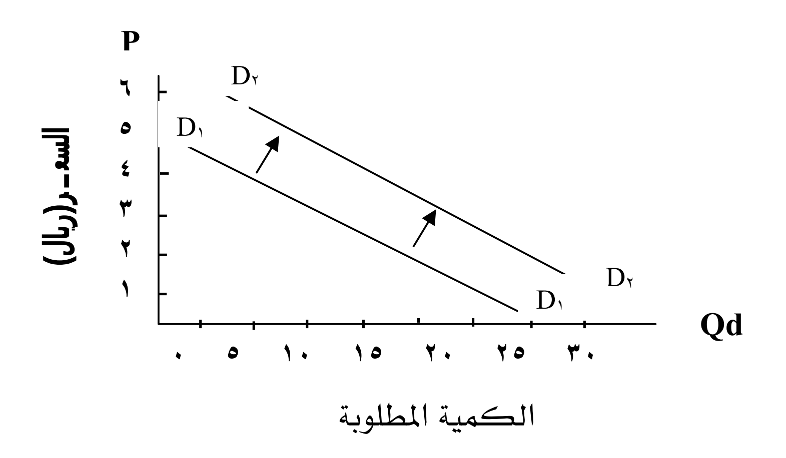
أولا : - حالات زيادة الطلب على السلعة والتي تؤدي إلى انتقال منحنى الطلب على السلعة إلى اليمين: (Shift of Demand Curve to the Right) **ومنها :**

- زيادة عدد المستهلكين للسلعة.
- تغير أذواق المستهلكين إيجابيا نحو السلعة.
- ارتفاع دخول المستهلكين إذا كانت السلعة عادية.
- ارتفاع أسعار السلع البديلة.
- انخفاض دخول المستهلكين إذا كانت السلعة رديئة.
- انخفاض أسعار السلع المكملة.
- توقع المستهلكين ارتفاع أسعار السلع في المستقبل أو زيادة دخولهم.

جميع هذه الحالات تؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة.

ويمثل ذلك بيانيا بانتقال منحنى الطلب على السلعة إلى اليمين، كما في الشكل الآتي:

(الشكل ٣ -٣)



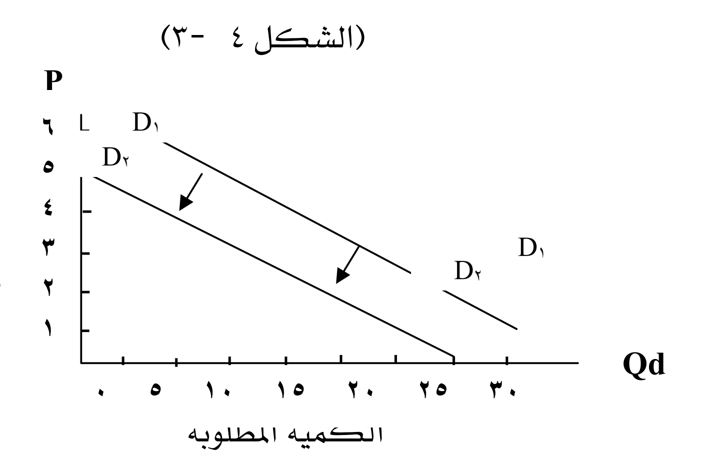
فانتقال منحنى الطلب (DD) إلى اليمين أي إلى (D١D١) يدل على زيادة الطلب على السلعة.

ثانيا: حالات انخفاض الطلب على السلعة والتي تؤدي إلى انتقال منحنى الطلب على السلعة إلى اليسار: (Shift of Demand Curve to the Left) **ومنها:**

- نقص عدد مستهلكي السلعة.
- تغير أذواق المستهلكين سلبيا ضد السلعة.
- انخفاض دخول المستهلكين إذا كانت السلعة عادية.
- ارتفاع دخول المستهلكين إذا كانت السلعة رديئة.
- انخفاض أسعار السلع البديلة .
- ارتفاع أسعار السلع المكملة.
- توقعات المستهلكين بانخفاض أسعار السلع في المستقبل أو انخفاض دخولهم

ويبين الشكل الآتي انتقال منحنى الطلب على السلعة إلى اليسار، كما في الشكل الآتي:

(الشكل ٤ -٣)



أسئلة الوحدة الثانية

١. ما الفرق بين الكمية المطلوبة والطلب ؟ اشرح مع الرسم .
٢. لا يوجد علاقة بين سعر اللحم وسعر الدجاج " قيم هذه العبارة " ؟
٣. ماذا يحدث للطلب على بترول أوبك في حالة زيادة الإنتاج من النرويج (كمثال عن دولة لا تنتمي إلى منظمة أوبك).
٤. اذكر محددات الطلب مع الشرح الموجز لكل منها ؟

مبادئ الاقتصاد

العرض



الجدارة: معرفة قانون العرض.

الأهداف:

١. المقدرة على تعريف قانون العرض.
٢. الإلمام بالموضوعات التالية (تغير العرض، تغير الكمية المعروضة، منحنى العرض الفردي، منحنى عرض السوق).
٣. معرفة الفرق بين العرض والكمية المعروضة.
٤. دراسة العوامل التي تؤثر على زيادة أو نقص عرض السلعة في السوق.

مستوى الأداء المطلوب: ٩٥٪.

الوقت المتوقع للتدرب على الجدارة: ساعتان.

الوسائل المساعدة على تحقيق الجدارة:

١. الرجوع إلى مراجع أخرى.
٢. المناقشة.
٣. حل التمارين.
٤. واجبات منزلية.

متطلبات الجدارة:

فهم الوحدات السابقة.

العرض Supply

تعرفنا في المحاضرة السابقة على أحد جوانب السوق وهو الطلب على السلعة الذي يمثل المشترين أو المستهلكين لها، وسوف نقوم هنا بالتعرف على الجانب الآخر من السوق وهو العرض للسلعة الذي يمثل المنتجين أو البائعين لها، ويمكن تعريف العرض بالنسبة لسلعة معينة على أنه:

الكميات التي يرغب المنتجون أو البائعون عرضها عند مختلف الأسعار المحتملة خلال فترة زمنية معينة، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى، وكما سبق في موضوع الطلب، فإنه يجب التمييز بين تعبيرين مهمين وهما:

الأول: تغير العرض (Change in Supply) ويقصد به تغير مختلف الكميات المعروضة من سلعة ما والواردة في جدول عرض معين، مما يؤدي إلى انتقال منحنى العرض بأكمله.

الثاني: تغير الكمية المعروضة (Change in Quantity Supplied) ويقصد به الانتقال من كمية إلى أخرى على جدول أو منحنى العرض نفسه.

قانون العرض: The Law of Supply

إن العلاقة بين سعر السلعة (كمتغير مستقل) والكمية المعروضة منها (كمتغير تابع) هي علاقة موجبة أو طردية، مع ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في العرض.

ويبين هذا القانون أن الكمية المعروضة من سلعة ما سوف تزيد كلما ارتفع سعر السلعة، وسوف تنخفض كلما قل سعر السلعة، مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

وجدول العرض التالي يبين العلاقة الموجبة

بين الكمية المعروضة من الأقلام (Q) وسعرها (أ)

الجدول (١ -٤)

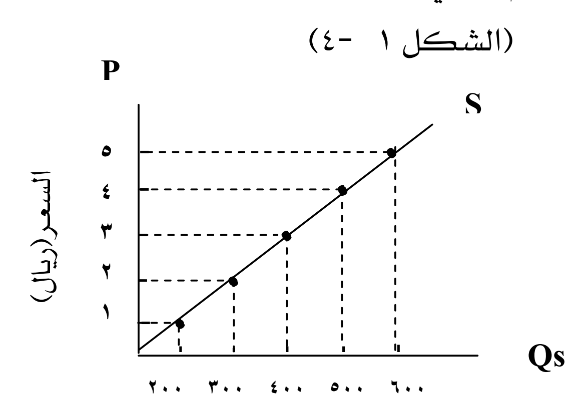
الكمية المعروضة (Q)	سعر القلم (أ) بالريال
٢٠٠	١
٣٠٠	٢
٤٠٠	٣
٥٠٠	٤
٦٠٠	٥

ويلاحظ من الجدول زيادة الكميات المعروضة من الأقلام كلما ارتفع سعر القلم الواحد.

منحنى العرض الفردي: The Individual Supply

نستطيع التعبير عن العلاقة بين الكميات المعروضة من الأقلام وأسعارها المختلفة المشار إليها في جدول العرض بصورة شكل بياني يسمى " منحنى العرض الفردي " فالمنحنى SS يمثل عرض مؤسسة واحدة تنتج الأقلام، كما هو مبين في الرسم التالي:

(الشكل ١ -٤)



الكمية المعروضة من الأقلام

ويلاحظ أن المنحنى SS يتجه من أسفل إلى أعلى وإلى اليمين، أي أن ميل المنحنى موجب، ويعكس العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة من الأقلام وأسعارها.

منحنى عرض السوق: Market Supply Curve

يمكن رسم منحنى عرض السوق بنفس الأسلوب الذي سبق اتباعه لرسم منحنى طلب السوق، وذلك بالتجميع الأفقي للكميات المعروضة من قبل كل مؤسسة عند كل سعر، كما هو موضح بالشكل البياني التالي مع افتراض وجود ثلاث مؤسسات فقط لإنتاج الأقلام.

(الشكل ٢ -٤)

P

S١ S٢ S٣ S

منحنى عرض السوق

S١ S٢ S٣ S

Qs

يبين المنحنى SS منحنى عرض السوق لسلعة الأقلام التي تنتجها ثلاثة مؤسسات. ويعكس ميل المنحنى العلاقة الطردية بين سعر القلم والكمية الكلية من الأقلام المنتجة والتي تعرضها المؤسسات الثلاث، مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

محددات العرض: The Determinants of Supply

هناك عدة عوامل أخرى تؤثر على عرض السوق لسلعة ما وتؤدي إلى تغير عرض السلعة، ويتمثل بيانيا بانتقال منحنى العرض إلى اليمين (في حالة زيادة العرض)، أو إلى اليسار (في حالة نقصان العرض). وأهم هذه العوامل:

١. **تغير عدد البائعين أو المنتجين للسلعة:**

إذا ارتفع عدد البائعين أو المنتجين لسلعة ما فإن ذلك سيؤدي إلى زيادة عرض السلعة، وبالتالي انتقال منحنى عرض السوق إلى اليمين وإلى أسفل. ويحدث العكس في حالة انخفاض عدد البائعين أو المنتجين للسلعة.

٢. **تغير أسعار عناصر الإنتاج:**

التغييرات التي قد تطرأ على أسعار عناصر الإنتاج المستخدمة في عملية إنتاج سلعة ما قد يكون لها تأثيرها المباشر على تكلفة إنتاج السلعة، وبالتالي على عرض السوق لهذه السلعة. ففي حالة حدوث انخفاض في أجور العمال والمستخدمين أو أسعار المواد الخام، فإن ذلك سيحدث تخفيضا في تكلفة إنتاج السلعة مما يحفز المنتجين لزيادة عرضهم منها، ومن ثم سوف ينتقل منحنى عرض السوق إلى اليمين وإلى أسفل كما سيحدث العكس فيما لو ارتفعت أسعار عناصر الإنتاج.

٣. **تغير المستوى التكنولوجي:**

إن تطور المستوى التكنولوجي أو الفن الإنتاجي المستخدم في عمليات الإنتاج له تأثير إيجابي في انخفاض تكلفة الإنتاج، مما يؤدي إلى زيادة إنتاج السلع وبالتالي المعروض منها بالسوق. وفي حالة استخدام تكنولوجيا غير متطورة فإن لها تأثيرات سلبية على عملية الإنتاج حيث أنها ستؤدي إلى ارتفاع تكلفة إنتاج السلعة، وبالتالي انخفاض عرضها وانتقال منحنى عرض السوق إلى اليسار وإلى أعلى.

٤. **مستوى الضرائب والإعانات الحكومية:**

قد تتدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي لأغراض سياسية أو اجتماعية. فإذا قدمت الحكومة معونات (Subsidies) للمنتجين أو رجال الأعمال، أو خفضت الضرائب على الإنتاج أو المبيعات، فإن ذلك

سيؤدي إلى انخفاض تكلفة إنتاج السلعة، وبالتالي سيزيد عرض السلعة في السوق، ويتمثل ذلك بيانيا في انتقال منحنى عرض السوق إلى اليمين وإلى أسفل. وبالمقابل فإن زيادة الضرائب أو تخفيض مستوى المعونات الحكومية له تأثير سلبي على أرباح المنتجين للسلعة، وسينعكس ذلك على نقص عرض السوق وبالتالي انتقال المنحنى إلى اليسار وإلى أعلى.

- ويمكننا الآن تلخيص حالات التغير في العرض الناجمة عن التغير في محددات العرض غير السعرية على النحو التالي:

أولا: حالات زيادة عرض السلعة والتي تؤدي إلى انتقال منحنى عرض السلعة إلى اليمين وإلى أسفل:

أ. زيادة عدد البائعين أو المنتجين للسلعة.

ب. انخفاض أسعار عناصر الإنتاج.

ت. تطبيق التكنولوجيا الحديثة في عمليات الإنتاج.

ث. انخفاض نسب الضرائب أو تقديم أو زيادة الإعانات الحكومية.

ثانيا: حالات نقصان عرض السلعة، والتي تؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليسار وإلى أعلى:

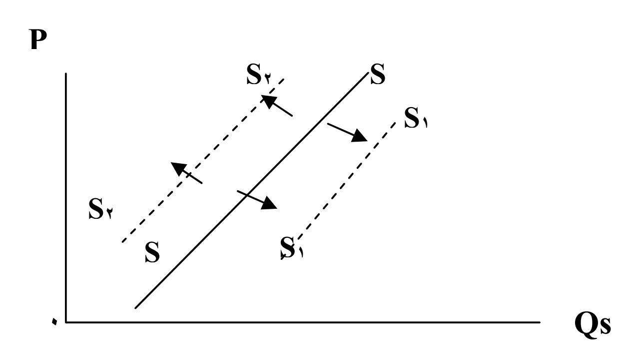
أ. نقص عدد البائعين أو المنتجين للسلعة.

ب. ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج.

ت. استخدام تكنولوجيا أقل تطوراً وأكثر تكلفة في العملية الإنتاجية.

ث. زيادة نسبة الضرائب أو تخفيض الإعانات الحكومية.

شكل توضيحي لحالات التغير في العرض (٣ -٤)

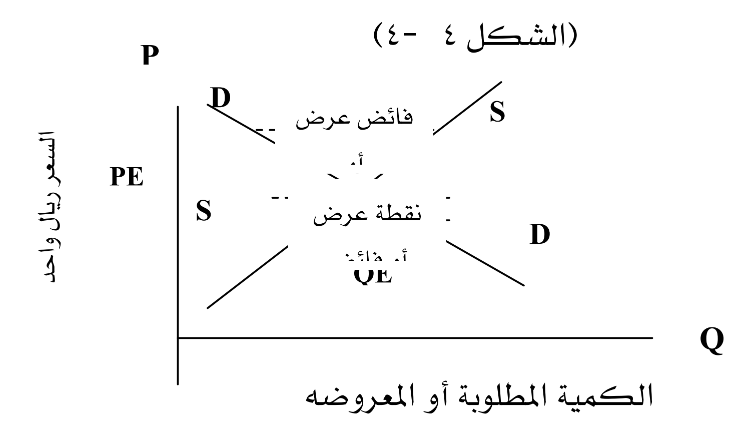


- انتقال منحنى العرض (SS) إلى اليمين وإلى أسفل إلى (S_1S_1) يدل على زيادة عرض السلعة.
- انتقال منحنى العرض (SS) إلى أعلى وإلى اليسار إلى (S_2S_2) يدل على نقصان عرض السلعة.

أساسيات العرض والطلب ونظام الأسعار

يوضح الشكل التالي مفهوم توازن السوق (Market Equilibrium) والذي يحدث نقطة التقاطع (E) بين منحنى الطلب (DD) ومنحنى العرض (SS).

(الشكل ٤ -٤)



يلاحظ أن سعر التوازن يتحدد في السوق نتيجة التفاعل الحاصل بين قوى الطلب والعرض معا، أي أنه نتيجة التفاعل بين قرارات المستهلكين (المشترين) للسلعة المتمثلة بالطلب،وقرارات المنتجين (البائعين) المتمثلة بالعرض. فإذا كان السعر أعلى من سعر التوازن، فإن ذلك سيؤدي إلى حدوث فائض في الكمية المعروضة من السلعة، بحيث يضغط على سعر السلعة باتجاه نزولي حتى يصل إلى مستوى التوازن.
وبالعكس، إذا كان السعر أقل من سعر التوازن، فإن الفائض في الكمية المطلوبة " أو " النقص في الكمية المعروضة سوف يضغط على سعر السلعة باتجاه صعودي حتى يرتفع إلى مستوى التوازن، ويمثل Pe في الشكل سعر توازن السوق (Equilibrium Price)، وكمية التوازن Qe (EquilibriumQuantity).

ويجدر التنويه إلى أن سعر التوازن هذا يتحدد تلقائيا عن طريق آلية السعر (Price Mechanism)، بدون أي نوع من أنواع التدخل الحكومي أو أية جهة أخرى في ظروف السوق. وأنه في حالة حدوث أي خلل في السوق، فإن التفاعل بين قوى العرض والطلب هو الذي يؤدي إلى الرجوع إلى وضع توازن السوق الأصلي.

ويمكن الآن تلخيص قوانين الطلب والعرض على النحو التالي:

١. إذا تغلبت قوى الطلب على قوى عرض السلعة فإن سعر السلعة يميل إلى الارتفاع.
٢. إذا تغلبت قوى عرض السلعة على قوى الطلب، فإن سعر السلعة يميل إلى الانخفاض.
٣. كلما انخفض سعر السلعة، كلما زادت الكمية المطلوبة منها، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، والعكس صحيح.
٤. كلما ارتفع سعر السلعة، كلما زادت الكمية المعروضة منها، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، والعكس صحيح.
٥. في سوق المنافسة الكاملة، يحدث توازن السوق حينما تتساوى قوى الطلب مع قوى العرض للسلعة عند سعر محدد في فترة زمنية محددة.



مقدمة في الاقتصاد

تطبيقات على توازن العرض

٤

الجدارة: معرفة توازن السوق.

الأهداف:

١- المقدرة على تعريف قانون العرض والطلب وتوازن السوق.
٢- أمثلة على أثر تغير الطلب على الوضع التوازني .
٣- معرفة حالات تدخل بعض الحكومات في نظام آلية السعر.

مستوى الأداء المطلوب: ٩٥٪.

الوقت المتوقع للتدرب على الجدارة: ثلاث ساعات.

الوسائل المساعدة على تحقيق الجدارة:

١. الرجوع إلى مراجع أخرى.
٢. المناقشة.
٣. حل التمارين.
٤. واجبات منزلية.

متطلبات الجدارة:

فهم الوحدات السابقة.

العرض والطلب وتوازن السوق

((أمثلة تطبيقية))

ملاحظة :

يقترح بأن تكون هذه المحاضرة مشاركة بين المدرب والمتدربين ليقوموا بالمشاركة وتبادل النقاش حتى تتأكد المفاهيم الأساسية التي سبق تقديمها والخاصة بالعرض والطلب وتوازن السوق عن طريق تقديم بعض الأمثلة التطبيقية على التغيرات في الوضع التوازني

(Change in Equilibrium Position)

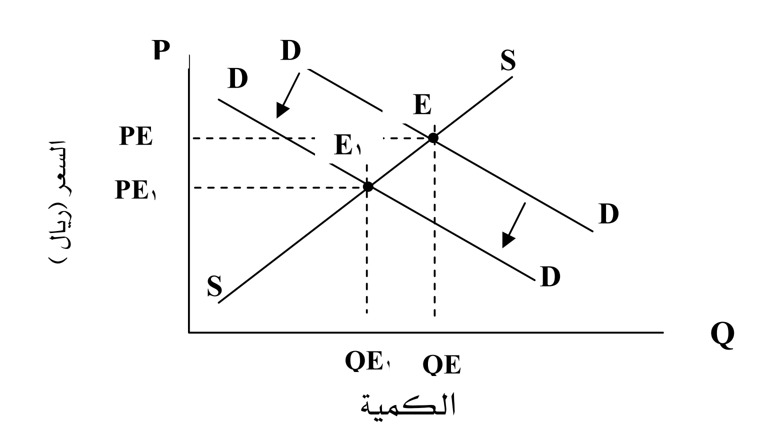
فإن أي تغير في العوامل المؤثرة على الطلب (محددات الطلب ... ما هي ؟) أوالعوامل المؤثرة على العرض (محددات العرض .... ما هي ؟) والتي تم شرحها سابقاً، سوف يؤدى إلى تغير في سعر التوازن وكمية التوازن والوضع التوازني، ومن ثم يمكن الانتقال من وضع توازني أول إلى وضع توازني آخر حسب تغير محددات كل من الطلب والعرض، مما سيؤدي إلى سعر توازني آخر، كمية توازن أخرى، ونقطة توازن جديدة. وفيما يلي بعض الأمثلة التطبيقية على التغيرات في الوضع التوازني:

" يراعى مشاركة الدارسين في الوصول إلى النتائج التالية"

أولا : أثر تغير الطلب على الوضع التوازني :

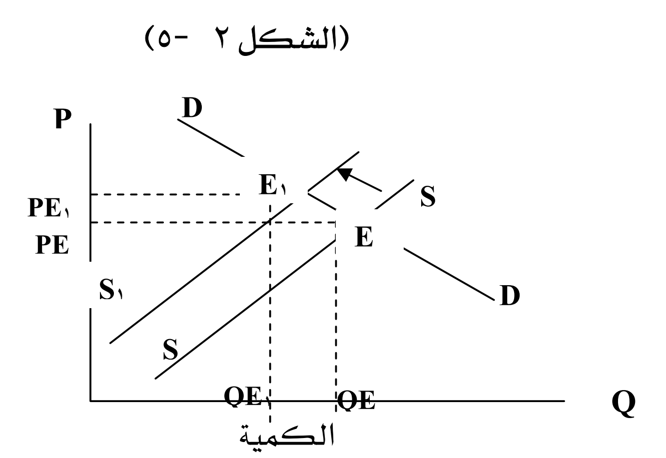
مثال ١ : إذا حدث تغير في أذواق المستهلكين وكان له أثر سلبي على السلعة، مع بقاء العرض ثابتاً ، فإن الوضع التوازني الجديد يظهر في الشكل التالي، إذ ينتقل منحنى الطلب (DD) إلى اليسار وإلى أسفل، أي إلى (D_1D_1) وتنتقل نقطة التوازن (E) إلى نقطة توازن جديدة (E_1) ويحدث انخفاض في كمية التوازن (QE_1) وسعر التوازن (PE_1).

(الشكل ١ -٥)



هـذا ويحـدث العكـس ـ في حالـة زيـادة الطلـب علـى السـلعة مـع ثبـات العـرض ، ممـا يـؤدي إلى زيـادة كمية التوازن الجديدة $QE_٢$ وارتفاع سعر التوازن الجديد $PE_٢$ وانتقال نقطة التوازن إلى $E_٢$.
وقد يحدث ذلك نتيجة لارتفاع دخول المستهلكين وكانت السلعة عادية.

(الشكل ٢ -٥)



والشـكل السـابق يوضـح أنـه ـ في حالـة افـتراض ثبـات الطلـب علـى السـلعة مـع عرضـها فـإن الوضـع التوازني الجديد يصبح كما يلي:

- انتقال نقطة التوازن E إلى نقطة توازن جديدة E١ .
- نقص كمية التوازن الجديدة QE١ .
- زيادة سعر التوازن الجديد PE١ .

هذا ويحدث العكس ـ في حالة افتراض زيادة العرض من السلعة مع ثبات الطلب.

- أما ـ في حالة تغير كل من الطلب والعرض فإن ذلك سيؤدي إلى تغير كميته وسعر التوازن ويتوقف ذلك على اتجاه ونسب التغير ـ في كل من الطلب والعرض.

حالات تدخل بعض الحكومات في نظام " آلية السعر "(التدخل الحكومي Government Inter Terence)

تقـوم بعـض الحكومـات بالتـدخل بصـورة مباشـرة أو غـير مباشـرة ـ في نظـام " آليـة السـعر " لتنفيـذ سياسـات اقتصـادية أو اجتماعيـة معينـة. ويأخـذ هـذا التـدخل أشـكالا متنوعـة مثـل: فـرض الضـرائب علـى الإنتاج، ومنع المزارعين مـن إنتـاج سـلعة معينـة مـن السـلع الضـارة، أو تحفيـزهم بالـدعم المـالي لإنتـاج بعـض السلع التموينية لتحقيق الأمن الغذائي للدولة. وقد تتدخل الحكومة مباشرة ـ في تحديد الأسعار ومراقبتها وتضع التشريعات للتأثير ـ في ظروف الطلب والعرض ـ في أسـواق السـلع أو أسـواق المـوارد ، الأمـر الـذي يشـل فعالية تحديد سعر السوق ـ في ظل المنافسة الكاملة.

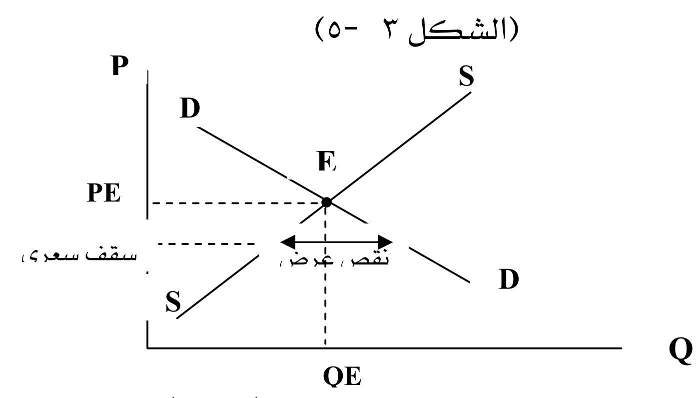
وفيما يلي عرض لحالتين من أنواع التدخل الحكومي:

أولا: تحديد سقف سعري: Price Ceiling

وفيهـا تقـوم الحكومـة بتحديـد " سـقف سـعري " أي حـد أقصـى لأسـعار بعـض السـلع الغذائيـة الضرورية كالسكر والحليب والأرز والخبز، بحيث يسمح لبائع السلعة أن يبيعها عند ذلك السعر المحدد أو أقل منه ويحظر عليه تجاوز هذا السعر تحت طائلة القانون.

ويوضح الشكل التالي آثار تحديد السقف السعري

(الشكل ٣ -٥)



يلاحظ من الشكل السابق أنه إذا فرضت الحكومة سقفاً سعرياً أقل من سعر التوازن فإن ذلك سيؤدي إلى حدوث نقص في عرض السلعة.

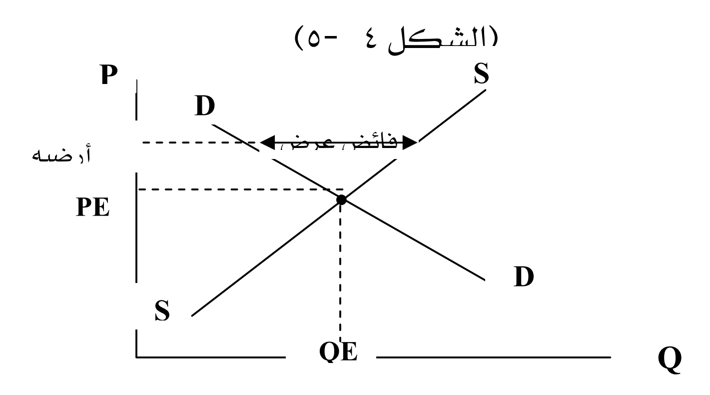
ومن نتائج هذه السياسة ظهور ما يسمى " السوق السوداء " Black Market " أي أن بيع السلعة بسعر أعلى من السعر الرسمي للراغبين في شرائها. ولمعالجة هذا الوضع تقوم الحكومة بترشيد استهلاك هذه السلع عن طريق توزيع البطاقات التموينية أو الكوبونات على العائلات لغايات تقنين الطلب عليها.

ثانيا: تحديد أرضية سعرية: Price Floor

وهو أن تتدخل الحكومة بفرض حد أدنى لسعر السلعة يكون أعلى من السعر التوازني أو سعر السوق. فمثلا بهدف دعم بعض شرائح المجتمع كالمزارعين وتحفيزهم على زراعة منتجات معينة كالقمح أو الفاكهة تتعهد الحكومة بشراء جميع الإنتاج من السلعة أو الفائض المعروض منها في السوق بسعر أعلى من السعر التوازني.

ويبين الشكل التالي آثار مثل هذه السياسة

(الشكل ٤ -٥)



ويتضح أنه سينجم عن ذلك وجود فائض في عرض السلعة قد تتعهد الحكومة بشرائه لدعم المنتجين.

- ومن الأمثلة الأخرى على تحديد أرضية سعرية تدخل الحكومة في سوق العمل، لدعم فئات العمال في القطاع الخاص لغايات تأمين مستوى معيشة لائق لهذه الشريحة في المجتمع. ويتم ذلك من خلال تحديد " حد أدنى للأجور " Minimum Wages " في الساعة الواحدة أو اليوم الواحد، ويبين الشكل التالي آثار تجديد حد أدنى للأجور.

(الشكل ٥ -٥)

الأجر
D_L S_L
حد أدنى
فائض
الأجر التوازني
S_L D_L
١٠ ٢٠ ٣٠ ٤٠ L

اليد العامله بالآلاف

ويلاحظ أن ذلك سيؤدي إلى خلق فائض عماله، لأن عرض العمل يصبح أكبر من الطلب عليه عند الأجر المحدد من الحكومة، الأمر الذي يتطلب مواجهة مشكلة البطالة وضرورة وضع السياسات التنموية لمعالجتها.

أسئلة الوحدتين الثالثة والرابعة

١. ما الفرق بين التغير في العرض و التغير في الكمية المعروضة.

٢. اشرح كيفية تدخل الحكومة لدعم مزارعي القمح وما أثر ذلك على سعر السوق (مع التوضيح بالرسم).

٣. إذا بدأت من وضع توازني في السوق فيما يتعلق بلحم الدجاج. اشرح الوضع التوازني الجديد مع الرسم في كل حالة من الحالات التالية:

أ - تغير أذواق المستهلكين سلبيا عن لحوم الدجاج.

ب - إعطاء الحكومة دعما نقديا لتشجيع تربية الأغنام.

ج - تحول أذواق المستهلكين إيجابياً نحو لحم الأغنام وفي نفس الوقت إلغاء الحكومة للمعونة النقدية لمربي الدواجن.

المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج



مقدمة في الاقتصاد

مرونات العرض والطلب

الجدارة: معرفة أنواع مرونات الطلب.

الأهداف:

١- المقدرة على معرفة الفرق بين مرونات الطلب المختلفة.

٢- الإلمام بالعلاقة بين مرونة الطلب السعرية والإيراد الكلي.

٣- دراسة محددات مرونة الطلب السعرية.

مستوى الأداء المطلوب: ٩٥٪.

الوقت المتوقع للتدرب على الجدارة: ثلاث ساعات.

الوسائل المساعدة على تحقيق الجدارة:

١. الرجوع إلى مراجع أخرى.
٢. المناقشة.
٣. حل التمارين.
٤. واجبات منزلية.

متطلبات الجدارة:

فهم الوحدات السابقة.

مرونات العرض والطلب
Elasticities of Demand and Supply

أولا: مرونات الطلب: Elasticities of Demand

يقصد بالمرونة مدى الحساسية أو الاستجابة لأحد المتغيرات التي تؤثر على الكمية المطلوبة أو المعروضة. وسوف نبحث كلاً من مرونة الطلب ومرونة العرض.

وتشير إلى مدى استجابة الكمية المطلوبة من سلعة ما إلى التغيرات في سعرها، أو التغيرات في الدخل النقدي المنفق على السلعة، أو التغيرات في أسعار السلع الأخرى:

وهكذا نستطيع أن نميز بين ثلاث أنواع من مرونات الطلب.

أ. مرونة الطلب السعرية.

ب. مرونة الطلب الدخيلة.

ج. مرونة الطلب التقاطعية.

أ. **مرونة الطلب السعرية:** Price elasticity of Demand

وهي مدى استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة إلى التغيرات في سعرها، وبعبارة أخرى، فإن مرونة الطلب السعرية تعنى النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة من سلعة ما والناشئ عن التغير في سعر السلعة بمقدار واحد في المئة.

أي أن معامل مرونة الطلب السعرية (Ed) = $\frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في سعر السلعة}}$

أي أنه = $\frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta p}$

حيث ΔQ_d هو التغير في الكمية المطلوبة ،

Δp هو التغير في سعر السلعة.

هذا ويلاحظ أن معامل مرونة الطلب السعرية يكون دائما سالب الإشارة، وذلك بسبب العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة، وسعرها حسب قانون الطلب. والمثال التالي يوضح طريقة احتساب معامل مرونة الطلب السعرية.

مثال: إذا انخفض سعر الحذاء من ١٠٠ ريال إلى ٨٠ ريالاً، وزادت نتيجة لذلك الكمية من الأحذية من ٢٥٠ حذاء إلى ٥٠٠ حذاء. فإنه يمكننا حساب مرونة الطلب السعرية على الأحذية كالآتي:

معامل مرونة الطلب السعرية = (التغير في الكمية المطلوبة / الكمية المطلوبة) ÷ (التغير في السعر / السعر)

= ((٢٥٠ — ٥٠٠) / ٢٥٠) ÷ ((١٠٠ — ٨٠) / ١٠٠) = - ٥

وهناك خمسة أنواع من مرونة الطلب السعرية:

١. **طلب مرن:** Elastic Demand

ويتميز بالآتي:

- التغير النسبي في الكمية المطلوبة أكبر من التغير النسبي في سعر السلعة.
- معامل المرونة الرقمي من واحد ١ < ١ E_d
- يلاحظ أن منحنى الطلب بطيء الانحدار.

٢. **طلب غير مرن:** Inelastic Demand

ومن أهم خصائصه:

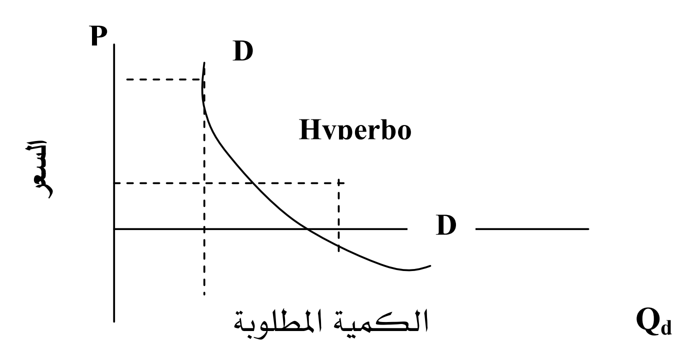
- التغير النسبي في الكمية المطلوبة أقل من التغير النسبي في سعر السلعة.
- معامل المرونة الرقمي أقل من واحد وأكبر من صفر ١ > E_d > صفر
- يلاحظ شدة انحدار منحنى الطلب.

٣. طلب أحادي المرونة: (أو متكافئ المرونة) Unitary Elastic Demand

ومن أهم صفاته هي:

- التغير النسبي في الكمية المطلوبة يساوي التغير النسبي في سعر السلعة.
- معامل المرونة الرقمي هو ١.
- منحنى الطلب قد يأخذ شكل قطع مكافئ (Hyperbole) إذا كانت المرونة مساوية للوحدة على جميع نقاط المنحنى.

(الشكل ١ -٦)



٤. طلب عديم المرونة: Perfect Inelastic Demand

وأهم سماته هي:

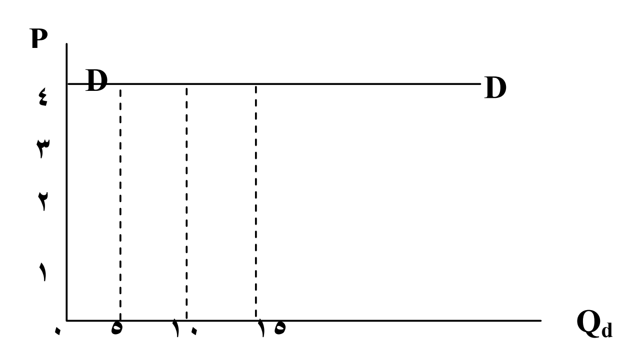
- التغير في الكمية المطلوبة يساوى صفراً مع تغير سعر السلعة.
- أي أن معامل المرونة يساوي صفراً $Ed = 0$
- منحنى الطلب يأخذ شكل خط عمودي على المحور الأفقي، أي يكون موازياً للمحور الرأسي.

(الشكل ٢ -٦)

P
٤
٣
٢
١
السعر
D
D
Qd
الكمية المطلوبة

٥. طلب لانهائي المرونة: (Perfectly) Infinitely Elastic Demand

(الشكل ٣ -٦)



وأهم سماته هي:

- التغير في الكمية المطلوبة شديد الحساسية للسعر السائد الذي لا يتغير، أي أن السعر ثابت مهما تغيرت الكمية المطلوبة من السلعة.
- معامل المرونة يساوي لا نهائي.
- منحنى الطلب يأخذ شكل خط أفقي مواز للمحور الأفقي.

وتعتبر هذه خاصة أخرى من حالات مرونة الطلب. ومن الأمثلة على ذلك استعداد الحكومة لشراء بعض المحاصيل الزراعية بالسعر المحدد مهما كانت الكمية.

وفي حالة ارتفاع سعر السلعة أو انخفاضها ولو بنسبة ضئيلة جداً عن السعر السائد في السوق، فإن الكمية المطلوبة منها تصبح معدومة.

العلاقة بين مرونة الطلب السعرية والإيراد الكلي

يقصد بالإيراد الكلي الدخل الذي يحصل عليه بائع السلعة من بيع كمية معينة منها بالسعر السائد في السوق ، والإيراد الكلي (Total Revenue) هو مجموع الإنفاق الكلي الذي ينفقه المشترون أو المستهلكون للسلعة. أي يمكن اعتبار أن الإيراد الكلي = الإنفاق الكلي = قيمة المبيعات.

أي أن الإيراد الكلي = كمية السلعة المباعة X سعر بيع السلعة.

$$Total\ Revenue = TR = Q.P$$

ويلاحظ بصفة عامة وجود علاقة بين التغير في الإيراد الكلي، والتغير في الكمية المبيعة من السلعة، وتغير سعرها زيادة أو انخفاضا. والعلاقة بين هذه المتغيرات الثلاثة يمكن شرحها على النحو التالي:

الحالة الأولى:

عندما يكون الطلب على السلعة " مرنا " ، فإن العلاقة بين السعر والإيراد الكلي علاقة عكسية. فكلما ارتفع سعر السلعة كلما نقص الإيراد الكلي. وكذلك إذ انخفض السعر ، فإن الكمية المطلوبة من السلعة تزيد بنسبة كبيرة ، مما يؤدي إلى زيادة الإيراد الكلي.

الحالة الثانية:

عندما يكون الطلب على السلعة " غير مرن " تصبح العلاقة بين السعر والإيراد الكلى علاقة طردية ، فكلما ارتفع سعر السلعة كلما زاد الإيراد الكلي ، إذ أن نسبة الزيادة في السعر تكون أكبر من نسبة النقص في الكمية المطلوبة من السلعة لأن الطلب عليها غير مرن ، ومن ثم يرتفع الإيراد الكلي.

الحالة الثالثة:

عندما يكون الطلب على السلعة " متكافئ المرونة " فلا تنشأ علاقة بين السعر والإيراد الكلي ، لأن نسبة التغير في سعر السلعة يساوى تماما التغير في الكمية المطلوبة منها.

والجدول التالي يلخص العلاقة بين مرونة الطلب السعرية والإيراد الكلي (١ -٦):

العلاقة بين المرونة والإيراد الكلى			
تغير السعر	طلب مرن	طلب غير مرن	طلب أحادى المرونة
ارتفاع السعر	نقص الإيراد الكلى	ارتفاع الإيراد الكلى	لا تغير في الإيراد
انخفاض السعر	زيادة الإيراد الكلى	انخفاض الإيراد الكلى	لا تغير في الإيراد

محددات مرونة الطلب السعرية: Determinants of Price Elasticity

توجد عوامل عدة لها تأثير على مرونة الطلب السعرية ، فهناك بعض السلع تتمتع بمرونة عالية وأخرى ذات مرونة قليلة. أما أهم العوامل المحددة لمرونة الطلب السعرية فهي:

أ. مدى توفر بدائل جيدة للسلعة:

كلما توفر عدد كبير من البدائل الجيدة لسلعة معينة كلما ارتفعت مرونة الطلب السعرية عليها. أما سبب ارتفاع المرونة للسلعة فيرجع إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها بنسبة أكبر من نسبة الزيادة الطفيفة في سعرها حيث يبتعد المستهلكون عن شرائها ، ويقبلون على شراء السلع البديلة. أما السلع التي لها عدد قليل من البدائل الجيدة كالقمح والملح ، فإن مرونة الطلب السعرية عليها منخفضة جداً (أي أن الطلب عليها غير مرن). و يلاحظ بأن السلع ذات البدائل الكثيرة مثل الصوف وبدائله القطن والألياف الاصطناعية ، فإن مرونة الطلب عليها عالية جداً.

ب. **مقدار نصيب السلعة في ميزانية المستهلك:**

كلما كان سعر السلعة منخفضاً ويشكل نسبة ضئيلة من ميزانية المستهلك، كان الطلب عليها قليل المرونة مثل ملح الطعام.

وبالعكس، إذا كان سعر السلعة يشكل نسبة كبيرة من ميزانية المستهلك كالسيارة أو الشقة السكنية، فإن الطلب عليها يكون مرناً (أو مرتفع المرونة) فمثلاً لو انخفض سعر السيارة بنسبة ٢٠ ٪ فإن الطلب عليها سوف يزيد بنسبة أكبر.

ج. **أهمية السلعة بالنسبة للمستهلك:**

يلاحظ بصفة عامة بأن السلع الضرورية (Necessity Goods) للمستهلكين يكون الطلب عليها غير مرن (أو قليل المرونة) ومن الأمثلة على السلع الضرورية بعض الأدوية المتخصصة بعلاج المرضى، والخبز والملح.

أما السلع الكمالية (Luxury Goods) فإن الطلب عليها عالي المرونة، كالسيارات والأجهزة الكهربائية.

د. **الفترات الزمنية:**

تكون مرونة الطلب على سلعة ما في المدى الطويل (Long Run) أعلى بكثير من مرونة الطلب عليها في المدى القصير (Short Run) لأنه من الصعب جدا تغيير أنماط الاستهلاك أو عادات المستهلك الشرائية في المدى القصير. وعلى سبيل المثال فإن أي تغير في أذواق المستهلكين، وتحولهم من شراء سلعة تعودوا عليها مثل زيت الزيتون إلى شراء سلعة بديلة كالزيوت النباتية، يحتاج إلى وقت طويل للتكيف مع النمط " الاستهلاكي الجديد ".

* **مرونة الطلب الدخلية:** Income Elasticity of Demand

مرونة الطلب الدخلية هي مدى استجابة الكمية المطلوبة من سلعة ما إلى التغيرات في دخل المستهلك.

$$\text{معامل مرونة الطلب الداخلية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة}}{\text{التغير النسبي في دخل المستهلك}}$$

فلو رمزنا إلى الدخل النقدي للمستهلك بالرمز(M I) (أي Money Income) والكمية المطلوبة من السلعة بالحرف (Qd) ومعامل مرونة الطلب الدخلية (Em) فإن:

E_m= Coefficient of Income Elasticity of Demand

$$E_m = \frac{Q_d}{\% \Delta_m}$$

هذا ويستخدم معامل مرونة الطلب الداخلية لبيان نوعية السلعة بالنسبة للمستهلك، فإذا كانت إشارة المعامل موجبة فإن السلعة تكون " عادية " وإذا كانت الإشارة سالبة فإن السلعة تكون " رديئة ".

كما ستخدم مرونة الطلب الدخلية للتمييز بين السلع الضرورية والسلع الكمالية، فإذا كان المعامل موجبا وأكبر من واحد صحيح فتعتبر السلعة كمالية، وإذا كان المعامل موجبا وأقل من واحد صحيح فإن السلعة تعتبر ضرورية.

مثال (١):

إذا ارتفع دخل المستهلك بنسبة ٢٠ ٪ ومن ثم زادت الكمية التي اشتراها من الموز بنسبة ٣٠ ٪ ، فإن سلعة الموز تعتبر سلعة عادية وكمالية:

$$E_m = \frac{٣٠}{٢٠}$$

مثال (٢):

إذا ارتفع دخل أحد المستهلكين من ٢٠٠٠ ريال إلى ٣٠٠٠ ريال في الشهر، وانخفضت الكمية المشتراه من الحليب المجفف من ٣٠ وحدة إلى ٢٠ وحدة فإن معامل مرونة الطلب الدخلية:

$$EM = \frac{٥٠٪}{\% - ٣٣} = - ١,٥$$

لذلك يعتبر الحليب المجفف سلعة رديئة بالنسبة لهذا المستهلك لأن المعامل سالب.

- **مرونة الطلب التقاطعية :** Cross Elasticity of Demand

مرونة الطلب التقاطعية هي مدى استجابة الكمية المطلوبة من إحدى السلع (مثلا سلعة س) إلى التغير في سعر السلعة الأخرى (مثلا سلعة Y)، وتساوي:

$$\frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من سلعة X}}{\text{التغير النسبي في سعر السلعة Y}}$$

فإذا رمزنا إلى معامل مرونة الطلب التقاطعية بين X ، Y = E_{xy}

سعر السلعة Y = P_y

الكمية المطلوبة من السلعة X = Q_x

أى أن:

$$E_{XY} = \frac{\%\Delta Q_x}{\%\,\Delta P_y}$$

ومن خلال إشارة معامل مرونة الطلب التقاطعية نستطيع معرفة العلاقة بين السلعتين. كما هو موضح في الأمثلة الآتية:

١. إذا كان معامل المرونة موجباً ($E_{XY} > ٠$) فإن السلعتين بديلتان.

فمثلاً إذا ارتفع سعر اللحم البلدي بنسبة ٢٠ ٪ وارتفعت الكمية من اللحم الأسترالي ٣٠ ٪ فإن:

$$E_{XY} = \frac{٣٠}{٢٠} = ١,٥$$

أي أن اللحم البلدي واللحم الأسترالي سلعتان بديلتان.

٢. إذا كان معامل المرونة ($E_{XY} < ٠$) فإن السلعتين مكملتان.

مثال ذلك آلة التصوير وأفلام التصوير السيارة والبنزين.

فلو فرضنا انخفاض اسعار السيارات بنسبة ١٠ ٪ مما أدى إلى زيادة الطلب على البنزين بنسبة ٢٠ ٪ ، فإن معامل مرونة الطلب التقاطعية E_{XY} يكون سالبا كما هو موضح في المعادلة التالية:

$$E_{XY} = \frac{٢٠}{-١٠} = -٢$$

أي أن السلعتين مكملتان لبعضهما.

٣. إذا كان معامل المرونة صفراً ($E_{XY} = ٠$)

فإن السلعتين مستقلتان، أي لا توجد بينهما علاقة، مثل التفاح والبطاطا أو الكتاب والبن.

مقدمة في الاقتصاد

مرونة العرض

الجدارة: معرفة أنواع مرونات العرض.

الأهداف:

١- المقدرة على معرفة الفرق بين مرونات العرض المختلفة.
٢- دراسة محددات مرونة الطلب السعرية.
٣- مراجعة المفاهيم الأساسية للعرض والطلب ونظام الأسعار.

مستوى الأداء المطلوب: ٩٥٪.

الوقت المتوقع للتدرب على الجدارة: ثلاث ساعات.

الوسائل المساعدة على تحقيق الجدارة:

١. الرجوع إلى مراجع أخرى.
٢. المناقشة.
٣. حل التمارين.
٤. واجبات منزلية.

متطلبات الجدارة:

فهم الوحدات السابقة.

مرونة العرض Elasticity of Supply

- مرونة العرض السعرية: Price Elasticity of Supply

مرونة العرض السعرية لا تختلف من حيث المفهوم عن مرونة الطلب السعرية ولا تقل أهمية عنها، فهي تعنى مدى استجابة الكمية المعروضة من سلعة ما للتغيرات في سعرها.

ويتم احتساب معامل مرونة العرض السعرية باستخدام صيغة مماثلة لمرونة الطلب السعرية، وهي:

$$\text{معمل مرونة العرض السعرية } E_S = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في سعر السلعة}}$$

أنواع مرونة العرض السعرية:

١. عرض مرن: Elastic Supply

أي أن $E_s > ١$

ويحدث ذلك عندما يكون التغير النسبي من الكمية المعروضة أكبر من التغير النسبي في سعرها.

٢. عرض غير مرن: Inelastic Supply

أي أن $E_s < ١$

ويحدث ذلك عندما يكون التغير النسبي في الكمية المعروضة من السلعة أقل من التغير النسبي في سعرها.

٣. عرض أحادى المرونة: Unitary Elastic Supply

أي أن $E_s = ١$

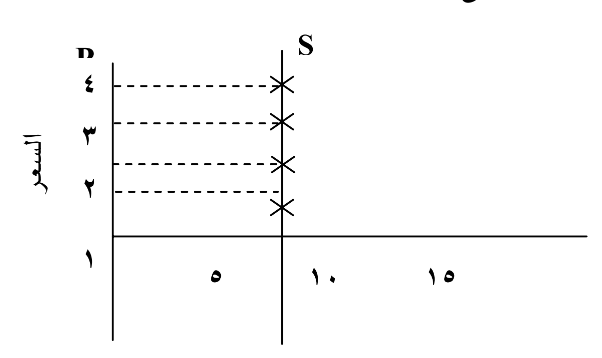
ويكون ذلك في حالة تساوى التغير النسبي في الكمية المعروضة من السلعة مع التغير النسبي في سعرها.

٤. عرض عديم المرونة: Perfect Inelastic Supply

أي أن $E_s = ٠$

(معامل مرونة العرض السعرية يساوى صفراً) ويكون ذلك في حالة عدم تأثر الكمية المعروضة من السلعة لأي تغير في سعرها). إذ يكون التغير النسبي في عرض السلعة يساوى صفراً، كما بالشكل التالي:

(الشكل ١ -٧)



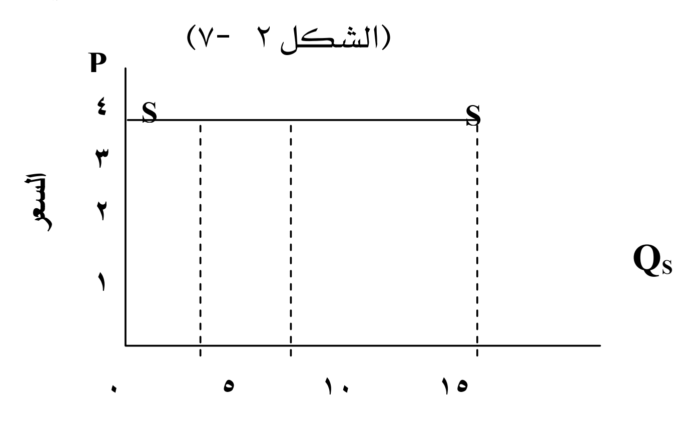
الكمية المعروضة

هـ: **عرض لا نهائي المرونة:** Infinity Elastic Supply

أي أن $E_s = \infty$

أي أن (معامل مرونة العرض السعرية يساوى مالا نهاية) يكون عرض السلعة " لا نهائي المرونة " حينما يكون سعر السلعة ثابتاً والكمية المعروضة منها متناهية الاستجابة لهذا السعر، بحيث لا تعرض أية كمية من السلعة في حالة ارتفاع السعر أو انخفاضه. كما في الشكل الأتي :

(الشكل ٢ -٧)



الكمية المعروضة

ويلاحظ أن منحنى العرض في هذه الحالة عبارة عن خط أفقي موازٍ للمحور السيني.

محددات مرونة العرض السعرية: Determinants of Supply Elasticity

١. عامل الزمن:

يعتبر عامل الزمن من أهم محددات مرونة العرض السعرية حيث تكون مرونة عرض السلعة قليلة جدا في المدى القصير، لعدم تمكن المنتجين من الاستجابة للتغيرات في سعر السلعة، وعدم استطاعتهم تغيير عناصر الإنتاج. أما في المدى الطويل فتصبح مرونة عرض السلعة عالية، ويستطيع المنتجون زيادة الكمية المعروضة منها والاستجابة للارتفاع في سعر السلعة.

٢. قابلية السلعة للتخزين:

فكلما كانت السلعة قابلة للتخزين وغير سريعة للعطب أو التلف، كلما أصبحت مرونة عرضها أكبر، إذ يستطيع منتجو السلعة زيادة عرضها أو (تخفيضه) عن طريق التخزين. فإذا ارتفع السعر يزداد العرض وإذا انخفض السعر يقل العرض ويزيد المخزون من السلعة.

٣. قابلية عناصر الإنتاج للانتقال:

كلما كانت عناصر الإنتاج قابلة للتحول من إنتاج سلعة إلى أخرى، كانت مرونة عرض السلعة أكبر. أما إذا كانت عناصر الإنتاج غير قابلة للتحول فإن المنتج لا يستطيع الاستجابة وزيادة عرض السلعة في حالة ارتفاع سعرها، وتقليص عرض السلعة التي انخفض سعرها.

ملخص للمفاهيم الأساسية:

أولا: أساسيات العرض والطلب ونظام الأسعار:

تقوم السوق الحرة على نظام الأسعار وآلية العرض والطلب. ويمثل جدول ومنحنى الطلب العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة، بينما يمثل جدول ومنحنى العرض العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة. هذا بافتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

أما في حالة تغير العوامل التي نفترض ثباتها فإن التغير يحدث لجدول ومنحنى الطلب، أو جدول ومنحنى العرض. وفي هذا الصدد نفرق بين التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب فالأولى تعبر عن حركة على منحنى الطلب أي التغير في الكمية المطلوبة الناتج عن تغير في السعر أما التغير في الطلب فيعبر عن انتقال المنحنى إلى وضع جديد نتيجة تغير عوامل أخرى (بخلاف السعر) تؤثر على الكمية المطلوبة. ويقال الشيء نفسه بالنسبة للفرق بين التغير في الكمية المعروضة، والتغير في العرض. ولا يقصد بالطلب أو العرض مجرد الرغبة في الشراء أو البيع بل يجب أن تكون تلك الرغبة مقرونة بالمقدرة على الشراء في حالة الطلب (أي وجود الدخل أو القوة الشرائية) والمقدرة على البيع في حالة العرض.

ويحدث التوازن بين العرض والطلب عندما تتساوى الكمية التي يستطيع ويرغب الأفراد في شرائها مع الكمية التي يرغب ويستطيع البائعون عرضها في السوق بسعر واحد يسمى سعر التوازن. ويؤدي أي خروج عن هذا السعر إلى إحداث فائض عرض أو فائض طلب يعيد السعر إلى وضعه التوازني نتيجة تفاعل قوى العرض والطلب في السوق.

وتعمل آلية العرض والطلب على إيجاد الحلول للمشكلة الاقتصادية التي تتمثل في التساؤلات الثلاثة " ماذا ينتج "؟ و " كيف ينتج " ؟ و " لمن ينتج " ؟

ويجيب عن تلك التساؤلات تفاعل أسواق السلع النهائية مع أسواق عناصر الإنتاج، وعمل ميكانيكية العرض والطلب في تلك الأسواق.

ثانيا: مرونة الطلب ومرونة العرض:

تقيس المرونة السعرية مدى استجابة الكمية المطلوبة أو المعروضة للتغيرات في السعر. فإذا كانت نسبة التغير في الكمية أكبر من نسبة التغير في السعر نقول: إن الطلب (أو العرض) مرن، ويكون معامل المرونة أو قيمته المطلقة أكبر من واحد صحيح.

أما إذا كانت نسبة التغير في الكمية أقل من نسبة التغير في السعر فإننا نقول: إن الطلب أو العرض غير مرن، ويكون معامل المرونة أو قيمته المطلقة أقل من واحد صحيح.

وفي حالة تساوى نسبة التغير في الكمية مع نسبة التغير في السعر فإن معامل المرونة أو قيمته المطلقة تساوى واحداً ويكون الطلب أو العرض متكافئ المرونة.

وللمرونة علاقة بالإيراد الكلى أو الإنفاق الكلي (من وجهة نظر المستهلك). فإذا كان الطلب مرناً فإن العلاقة بين السعر والإيراد الكلي علاقة عكسية، أما إذا كان الطلب غير مرن فإن العلاقة بين السعر والإيراد علاقة طردية، وفي حالة الطلب متكافئ المرونة يكون الإيراد ثابتا وعند أقصى قيمة له. وهناك عوامل تؤثر على مرونة الطلب مثل مدى ضرورة السلعة، والبعد الزمني، ونسبة ما ينفق على السلعة من الدخل. ومن العوامل التي تؤثر على مرونة العرض، التكنولوجيا، والزمن، بالإضافة إلى التوقعات الخاصة بالأسعار، ويستخدم تحليل المرونة في كثير من الدراسات الاقتصادية وخصوصا في الدراسات الاقتصادية الخاصة بجدوى أو أثر السياسات الاقتصادية المختلفة في دراسات التجارة الدولة بالإضافة إلى دراسات التسويق وجدوى المشروعات.

أسئلة وتمارين الوحدتين الخامسة والسادسة

١. من المجموعات التالية من السلع أيهما تتوقع أن تكون مرونة الطلب عليها مرتفعة، ولماذا ؟

أ. مياه الشرب أو شراب (البيبسى).   ب. السيارة أو عصير التفاح.

ج. المواد الخام أو السلع الصناعية.   د. الطعام أو الملابس.

٢. إذا أعطى لك جدول الطلب التالي (١ -٧) على السلعة ص:

السعر (بالريالات)	الكمية المطلوبة
٧	٥٠٠
٦	٧٥٠
٥	١٢٥٠
٤	٢٠٠٠
٣	٣٢٥٠
٢	٣٥٠٠

أ - إذا ارتفع السعر من ٣ إلى ٥ ريال كم يكون معامل مرونة الطلب؟.

ب - هل يختلف معامل المرونة في (أ) إذا انخفض السعر من ٥ ريالات إلى ٣ ريالات ؟ ولماذا ؟.

ج - اكتب جدول الإيراد الكلى في الجدول السابق.

٣. يختلف الطلب على رحلات السفر بالطائرة باختلاف المواسم .... وضح ذلك باستخدام فكرة المرونة.

٤. إذا ارتفع سعر السمك من ١٨ إلى ٣٦ ريالاً للكيلو، وازدادت مشتريات أحد المستهلكين من الدجاج بنسبة ١٥٠ ٪،

أ. ما هو معامل مرونة الطلب التقاطعية بين السمك واللحم ؟

ب. ما نوع السلعتين ؟

ج. كيف ينتقل منحنى الطلب لسلعتي السمك والدجاج ؟

٥. أ. ما هو المقصود بمرونة الطلب الدخلية ؟

ب. كيف نميز بين السلعة الكمالية والسلعة الضرورية ؟

ج. ماذا يقصد بعبارة " سلعة رديئة " أو سلعة عادية " ؟

٦. اشرح محددات مرونة العرض السلعية ؟

٧. اشرح مفهوم مرونة الطلب التقاطعية مع إعطاء أمثلة ؟

٨. كيف تتوقع أن تكون مرونة الطلب على الآتي:

الدواء، مياه الشرب، الجريدة اليومية، الأثاث ؟

المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

مقدمة في الاقتصاد

سلوك المستهلك

سلوك المستهلك

٧

الجدارة: دراسة سلوك المستهلك.

الأهداف:

١- المقدرة على معرفة كيف ينشأ طلب المستهلك للسلعة أو الخدمة.

٢- دراسة العوامل والفرضيات المحددة لسلوك المستهلك.

٣- معرفة الفرق بين النظرية الكلاسيكية والحديثة في دراسة سلوك المستهلك.

مستوى الأداء المطلوب: ٩٥٪.

الوقت المتوقع للتدرب على الجدارة: ساعتان.

الوسائل المساعدة على تحقيق الجدارة:

١. الرجوع إلى مراجع أخرى.
٢. المناقشة.
٣. حل التمارين.
٤. واجبات منزلية.

متطلبات الجدارة:

فهم الوحدات السابقة.

دراسة سلوك المستهلك

عند دراستنا لقانون الطلب فيما سبق أوضحنا أن العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة علاقة عكسية. أي كلما انخفض سعر السلعة ازدادت الكمية المطلوبة منها. ولكن ما الذي يحدد الكميات التي يشتريها مستهلك معين من السلعة؟ وللإجابة على هذا السؤال يتعين علينا دراسة نظرية سلوك المستهلك. ويهتم الاقتصاديون أثناء دراستهم لسلوك المستهلك - سواء كان فردا أو أسرة أو جماعة - بموضوعين أساسيين هما:

أولا: كيف ينشأ طلب المستهلك للسلعة أو الخدمة؟

فالطلب على السلعة ناتج عن رغبة المستهلك في الحصول عليها مقرونة بالقدرة المالية لشرائها. يضاف إلى ذلك أن الطلب الفعال للمستهلك يستهدف إشباع حاجاته الحالية أو المستقبلية.

ثانيا: العوامل والفرضيات المحددة لسلوك المستهلك وأهمها ما يلي:

١. افتراض ثبات دخل المستهلك وثبات مستوى الأسعار التي تباع بها السلع في السوق خلال فترة زمنية معينة.
٢. افتراض ثبات أذواق المستهلك وتفضيلاته تجاه مختلف السلع.
٣. افتراض الحكمة والرشد الاقتصادى في جميع تصرفات المستهلك.

يضاف إلى ذلك الافتراض الأساسي في تحليل سلوك المستهلك وهو الرشد الاقتصادي أو العقلانية (Rationality) التي تقوم على فرضية أن المستهلك يقوم بشراء السلع والخدمات التي يحقق منها فائدة ذاتية، لذلك فهو يسعى للحصول على أكبر فائدة ممكنة في حدود الدخل المتاح لديه لشراء السلع والخدمات.

وفي أطار هذه الافتراضات يصبح هدف المستهلك الأساسي هو كيفية الوصول إلى حالة التوازن، أي كيف يمكن تحقيق أكبر قدر من الإشباع (المنفعة) من خلال إنفاق دخله المحدود؟، ومن الجدير بالذكر أن المقصود بدراسة سلوك المستهلك ليس وضع القواعد التي يجب أن يلتزم بها المستهلك في تصرفاته، وإنما هو معرفة نوع السلوك الذي يسلكه المستهلك لتحقيق أهدافه.

وهناك نظريتان لتفسير سلوك المستهلك:

الأولى: النظرية الكلاسيكية للمنفعة.

الثانية: النظرية الحديثة. (نظرية منحنيات السواء).

تعرف المنفعة بأنها " مقدار الإشباع النفسي الذي يحصل عليه الفرد المستهلك لسلعة أو خدمة معينة خلال فترة محددة ".

ويجدر الإشارة إلى أن المفهوم الاقتصادي للمنفعة لا علاقة له بمنفعة السلعة أو الضرر الناشئ عن استهلاكها (كالمخدرات أو التدخين) أو المتعلق بالقيم الدينية والأخلاقية والمثل العليا السائدة في المجتمع، وتحاول النظرية الكلاسيكية للمنفعة غياب درجة الإشباع التي تتحقق لدى المستهلك " قياسا كميا " في شكل وحدات منفع (Utils) ، وذلك حين قياه باستهلاك وحدات متتالية من سلعة معينة خلال فترة زمنية محددة، ومقياس المنفعة هذا غير موضوعي ويختلف من شخص لآخر، لأنه يعتمد على التقييم الشخصي لدرجات الإشباع.

ومما يلاحظ على سلوك المستهلك أثناء استهلاكه كميات متزايدة من سلعة ما هو زيادة وحدات المنفعة بتزايد الكمية المستهلكة منها حتى الوصول إلى نقطة الإشباع الكامل حينما تصبح "المنفعة الكلية" (Total Utility) في حدها الأقصى، وبعد ذلك تتناقص وحدات المنفعة إذا أستمر المستهلك في زيادة الكمية المستهلكة من السلعة خلال فترة محددة، وتجدر الإشارة الآن إلى " المنفعة الحدية " (Marginal Utility) ويقصد بها: مقدار التغير في المنفعة الكلية الناجم عن تغير الكمية المستهلكة من سلعة ما بوحدة واحدة خلال فترة معينة.

$$\text{المنفعة الحدية} = \frac{\Delta \text{ في المنفعة الكلية للمستهلك}}{\text{التغير في وحدات السلعة المستهلكة}}$$

$$\text{Marginal Utility (MU)} = \frac{\Delta \text{ Total Utility (TU)}}{\Delta Q}$$

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q}$$

وعن العلاقة بين المنفعة الكلية (TU) والمنفعة الحدية (MU)، فيلاحظ ما يلي:

١. تتزايد المنفعة الكلية متى ظلت المنفعة الحدية موجبة.
٢. تبلغ المنفعة الكلية أقصى حد لها عندما تصل المنفعة الحدية إلى الصفر.
٣. تأخذ المنفعة الكلية في التناقص عندما تصبح المنفعة الحدية سالبة.

❖ **قانون تناقص المنفعة الحدية:** Law of Diminishing Marginal Utility

وينص هذا القانون على أنه كلما تزايدت الوحدات المستهلكة من السلعة، كلما أخذت منفعتها الحدية في التناقص بعد الوصول إلى حد معين.

❖ **توازن المستهلك:** Consumers Equilibrium

يقصد بتوازن المستهلك الحالة التي يحقق فيها أعلى درجة من الإشباع ضمن حدود دخله المحدود. ويصل المستهلك إلى حالة التوازن عندما تتساوى المنفعة الحدية لما قيمته ريال واحد من كل السلع والخدمات التي يرغب في استهلاكها، ويمكننا التوصل إلى هذا المعيار بقسمة المنفعة الحدية لكل وحدة النقود المنفقة على هذه السلعة، وعلى هذا الأساس فإن شرطي التوازن يصبحان على النحو التالي:

١. تساوى المنفعة الحدية للريال الأخير المنفق على كافة السلع والخدمات، أي أن:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة X } (MU_x)}{\text{سعر السلعة } (P_X)} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة Y } (MU_y)}{\text{سعر السلعة } (P_y)}$$

أو

$$\frac{MU_y}{P_y} = \frac{MU_x}{P_x}$$

٢. أن تكون قيمة الكميات المستهلكة من كل السلع مساوية لدخل المستهلك.

أي أن $M \text{ (Money Income)} = Q_x P_x + Q_y P_y$

وتعنى أن دخل المستهلك = كمية السلعة X (Q_x) مضروب في سعرها (P_x) + كمية السلعة Y (Q_y) مضروبة في سعرها (P_y)، ويجب التنويه إلى تغير توازن المستهلك إذا تغيرت العوامل المحددة لسلوكه مثل تغير دخله أو تغير أسعار السلع التي يرغب في شرائها.

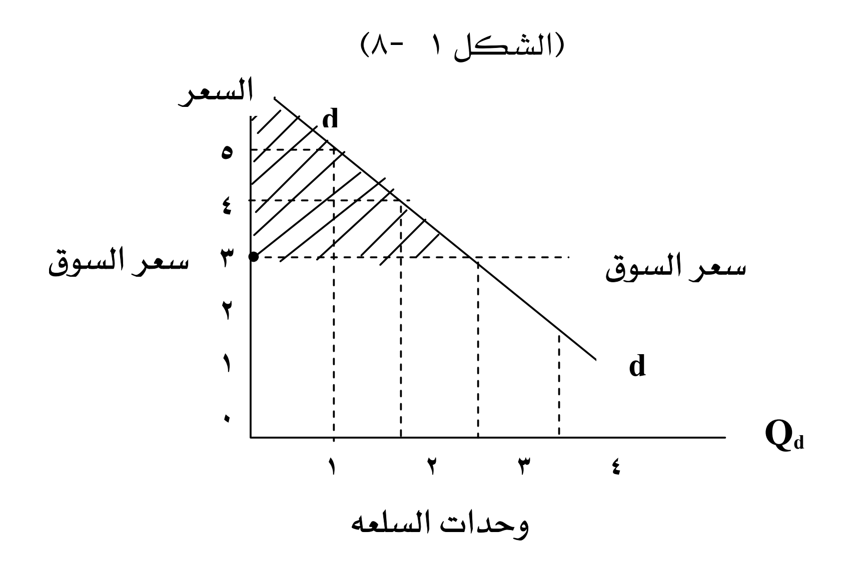
اشتقاق منحنى الطلب: Derivation of the Demand

يتم اشتقاق منحنى الطلب للمستهلك عن طريق تتبع التغير في وضعه التوازني الناجم عن تغير سعر السلعة وبالتالي تغير منفعتها الحدية، ويعتبر وضع التوازن للمستهلك الفرد نقطة على منحنى الطلب الفردي.

- **فائض المستهلك:** Consumers Surplus

يرتبط مفهوم فائض المستهلك بفكرة توازن المستهلك من ناحية، ومبدأ تناقص المنفعة الحدية من ناحية أخرى، ويقصد بفائض المستهلك أنه الإشباع الإضافي الذي يحصل عليه المستهلك ويتمثل بالفرق بين القيمة التي يدفعها المستهلك " فعلا " في السوق في سبيل حصوله على كمية محددة من سلعة معينة في وقت محدد، وبين القيمة التي كان " مستعد لدفعها " في سبيل حصوله على نفس الكمية من السلعة، ويمكن تمثيل الفائض بيانيا بالمساحة المظللة بين منحنى طلب المستهلك وخط السعر (سعر التوازن) على النحو المبين في الشكل الآتي:

(الشكل ١ -٨)



المساحة المحصورة بين منحنى الطلب dd وسعر السوق تمثل فائض المستهلك كما يتضح بالمساحة المظللة في الشكل السابق.

- **نقد المفهوم التقليدي للمنفعة:** Criticism of the Cardinal Utility Concept

يتبين مما سبق أن المفهوم التقليدي للمنفعة، قد وضع الإطار العام لتحليل سلوك المستهلك أثناء إنفاقه دخله المحدود على شراء سلع وخدمات مختلفة، وذلك لغايات تحقيق هدفه المنشود المتمثل بالحصول على أقصى إشباع ممكن، أي تعظيم المنفعة الكلية.

كما أوضح هذا المفهوم التقليدي إمكانية قياس المنفعة بوحدات (Utils) وكيفية تصرف المستهلك حسب منحنى الطلب المشتق، إذ إنه يزيد كمية شرائه من السلعة التي انخفض سعرها، ويقلل مشترياته من السلعة التي ارتفع سعرها مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

ولكن بالرغم من كل الإيجابيات لهذا المفهوم التقليدي، فما زال عرضه لانتقادات كثيرة من الاقتصاديين المحدثين نوجزها فيما يلي:

١. أن الافتراضات الذي يعتمد على إمكانية قياس المنفعة المشتقة من استهلاك كميات من سلعة معينة بوحدات قياس هو افتراض خاطئ، ويعكس فقط التقييم الشخصي لشعور المستهلك بالإشباع أو السعادة أو الألم، وهذا التقييم يختلف من شخص لآخر، ولا يمكن اعتباره مقياسا موضوعيا متفق عليه.

٢. أن الافتراض بأن السلعة قابلة للتجزئة أو التقسيم تجعل عملية مقارنة المنفعة الحدية للوحدات المتتالية المستهلكة من السلعة عملية صعبة شبه مستحيلة، فبعض السلع كالسيارة أو التلفزيون أو الشقة التي يقوم المستهلك بشرائها كوحدة واحدة لا يمكن تجزئتها وبالتالي لا يمكن احتساب المنفعة الحدية للريال الواحد المنفق على شرائها.

أسئلة وتمارين الوحدة السابعة

س١: ما هو هدف المستهلك عند الحصول على سلعة أو خدمة؟ وما هي أهم الافتراضات التبسيطية التي تساعد على فهم وتحليل سلوك المستهلك ؟

س٢: اشرح قانون تناقص المنفعة الحدية، مع إعطاء أمثلة تطبيقية.

س٣: افترض أن المنفعة الكلية التي يحصل عليها شخص ما من أكله لحبات متتالية من التمر كما يلي:

حبات التمر	١	٢	٣	٤	٥
المنفعة الكلية	١٠	٢٢	٤٧	٥٧	٦٣

والمطلوب احتساب المنفعة الحدية لكل حبة تمر يأكلها هذا الشخص، وبيان متى يبدأ سريان قانون تناقص المنفعة الحدية؟

س٤: ما هما شرطا التوازن الواجب تحقيقهما حتى يصل المستهلك إلى وضع توازني؟



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

مقدمة في الاقتصاد

نظرية سلوك المستهلك

نظرية سلوك المستهلك

٨

الجدارة: دراسة نظرية سلوك المستهلك.

الأهداف:

١- المقدرة على معرفة خصائص منحنيات السواء.

٢- دراسة توازن المستهلك.

٣- معرفة خط الميزانية أو الدخل للمستهلك.

مستوى الأداء المطلوب: ٩٥٪.

الوقت المتوقع للتدرب على الجدارة: ثلاث ساعات.

الوسائل المساعدة على تحقيق الجدارة:

١. الرجوع إلى مراجع أخرى.
٢. المناقشة.
٣. حل التمارين.
٤. واجبات منزلية.

متطلبات الجدارة:

فهم الوحدات السابقة.

النظرية الحديثة لسلوك المستهلك

Modern Theory of Consumer Behavior

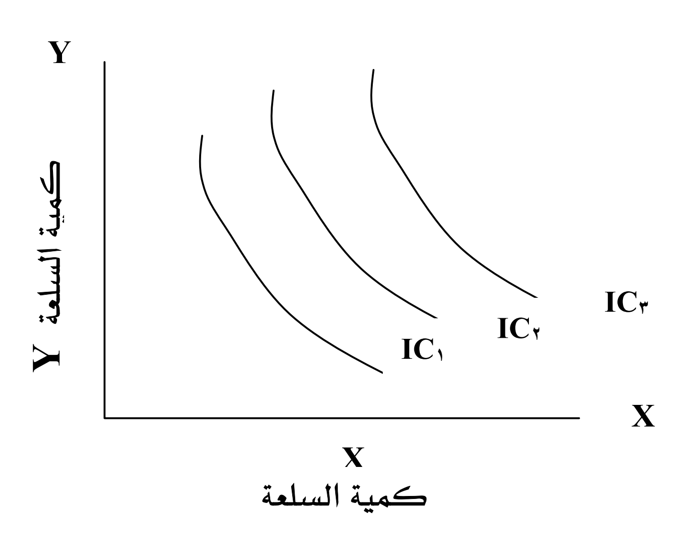
أشرنا في المحاضرة السابقة إلى الانتقادات الموجهة إلى النظرية الكلاسيكية للمنفعة (نظرية المنفعة الحدية) والقائمة على فرض أساسي وهو إمكانية قياس المنفعة قياسا عدديا، وهذا المقياس لدرجة إشباع المستهلك ذو طابع شخصي يفتقر إلى الموضوعية.

وتم تطوير النظرية الكلاسيكية للمنفعة على أيدي عدد من الاقتصاديين المحدثين، باستخدام أسلوب المنفعة القابلة للمقارنة (Ordinal Utility Approach)، ويعتمد هذا الأسلوب على المقارنة بين الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من مجموعة معينة من السلع والخدمات وبين الإشباع الذي يعود عليه من مجموعة أخرى.

- **منحنيات السواء:** Indifference Carves

تعرف منحنيات السواء على أنها تمثيل بياني لذوق المستهلك وتفضيلاته تجاه مجموعة من السلع والخدمات التي تعطي كل مجموعة نفس المستوى من الإشباع الكلي، أي أن منحنى السواء هو المجال الهندسي لجميع النقاط الممثلة لمجموعات من سلعتين يعتبرها المستهلك متساوية أو سواء، من حيث مستوى المنفعة، وبالتالي لا يمكنه تفضيل أية مجموعة على الأخرى، ويمكن رسم خريطة سواء لكل مستهلك خلال فترة معينة، والمنحنيات العليا تعطي المستهلك مستويات أعلى من المنفعة بالمقارنة مع المنحنيات الدنيا، وبالإضافة إلى ذلك فإن تفضيلات المستهلك هي للمنحنى الأعلى الذي يعطيه مستوى أكبر من المنفعة الكلية (أو الإشباع الكلي).

(الشكل ١ -٩)



- **خصائص منحنيات السواء:** Characteristics of Indifference Carves

تتميز منحنيات السواء بأربع خصائص هي:

١. منحنى السواء ينحدر من أعلى إلى أسفل وإلى اليمين:

أي أن المنحنى يعبر عن علاقة عكسية بين السلعتين x ,y وبعبارة أخرى فإن أية زيادة من كمية السلعة (X) لابد وأن تترافق بتناقص في كمية السلعة (Y) للمحافظة على نفس المستوى من الإشباع.

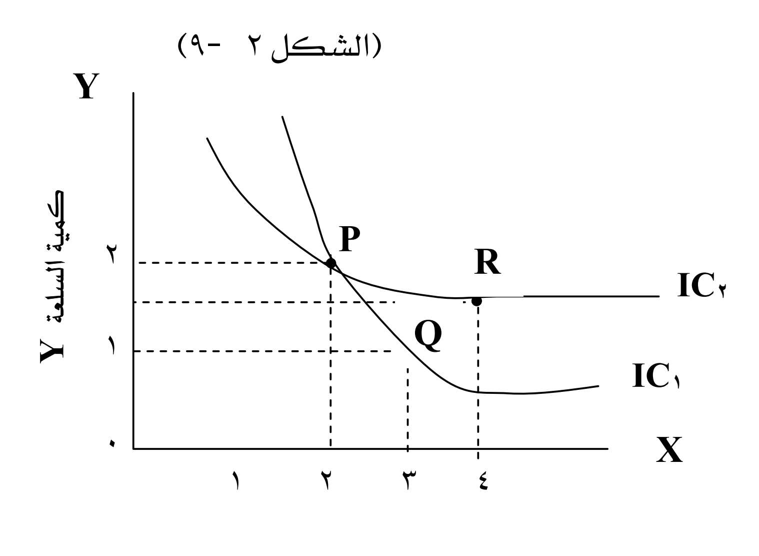
٢. منحنى السواء سالب الميل:

وتعكس هذه الصفة مقدار التضحية في وحدات السلعة Y إذا رغب المستهلك في زيادة استهلاكية من السلعة X بوحدة واحدة . أي أن ميل المنحنى $\frac{Y}{X}$ = (سالب الإشارة).

٣. منحنيات السواء لا تتقاطع:

وتعتبر هذه الخاصية لمنحنيات السواء ضرورة منطقية، فلو افترضنا جدلا تقاطع منحنى السواء IC١ مع منحنى السواء IC٢ في نقطة أ. فإن النقاط R,P,Q تمثل ثلاث مجموعات مختلفة من السلعتين X, Y .

(الشكل ٢ -٩)



٤. **منحنيات السواء مقعرة الشكل من فوق** Concave From Above

تعكس هذه الخاصية في منحنيات السواء مبدأ تناقص معدل الإحلال الحدي بين السلعتين x , y أي كلما زادت الكمية المستهلكة من سلعة x ، كلما قلت الكمية التي يضحى بها من سلعة y.

معدل الإحلال الحدي: Marginal Rate of Substitution

يقيس معدل الإحلال الحدي بين السلعتين x , y ($MRS_{x,y}$) عدد الوحدات من سلعة (y) التي يجب التضحية بها لكل وحدة إضافية من سلعة (x) للمحافظة على مستوى ثابت من الإشباع للمستهلك.

ومعدل الإحلال الحدي ($MRS_{x,y}$) يمثل ميل منحنى السواء عند نقطة معينة على المنحنى: كما يمثل معدل الإحلال الحدي لسلعة (X) محل سلعة (Y) النسبة بين المنفعة الحدية لسلعة X والمنفعة الحدية لسلعة Y .

أي أن المعدل الحدي للإحلال بين X , Y هو :

$$\frac{\text{المنفعة الحدية لسلعة } X}{\text{المنفعة الحدية لسلعة } Y} = \frac{-\text{ التغير في } Y}{\text{التغير في } X}$$

$$(MRS_{xy}) = \frac{MU_x}{MU_y} = \frac{-\Delta Y}{\Delta X}$$

- **خط الميزانية: الدخل** The Budget Line

إن القرارات الصادرة عن المستهلك لا تعتمد على أذواقه وتفضيلاته فقط والمعبر عنها بخريطة السواء، بل هذه القرارات يحكمها أيضا محددان آخران يعبر عنهما بخط الميزانية أو خط الدخل، وهما

أ - دخل المستهلك Consumer's Money Income

وهو دخل نقدي ثابت (M) خلال الفترة المحددة.

ب - أسعار السلعتين X (Px) ، Y (PY) في السوق.

وحيث إن دخل المستهلك المخصص للإنفاق على شراء السلعتين Y , X محدود، فتتحصر مشكلة المستهلك في كيفية إنفاق هذا الدخل بحيث يعطيه أعظم الإشباع. فلو افترضنا أن المستهلك ينفق

جميع الدخل (M) المخصص للإنفاق على شراء السلعتين y , x خلال فترة محدودة. وبمعنى آخر فإننا نستطيع كتابة العلاقة بين المتغيرات على النحو التالي:

دخل المستهلك = مقدار الإنفاق على شراء سلعة X + مقدار الإنفاق على شراء سلعة Y.

M = كمية السلعة x مضروبة في سعرها + كمية السلعة y مضروبة في سعرها.

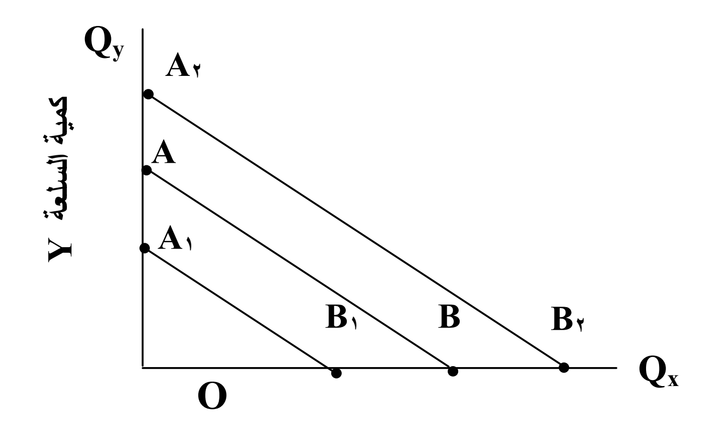
أي أن: $M = X.p_x + y.\ p_y$

وهذه هي معادلة خط مستقيم وبقسمة كل حد من المعادلة على p_y تصبح المعادلة كما يلي:

$$Y = \frac{M}{P_y} - \frac{P_x}{P_y} X$$

وهذه المعادلة ممثلة بيانيا بالخط AB ويسمى بخط الميزانية للمستهلك كما بالشكل الآتي:


(الشكل ٣ -٩)



كمية السلعة X

ويلاحظ الآتي من الشكل المبين أعلاه:

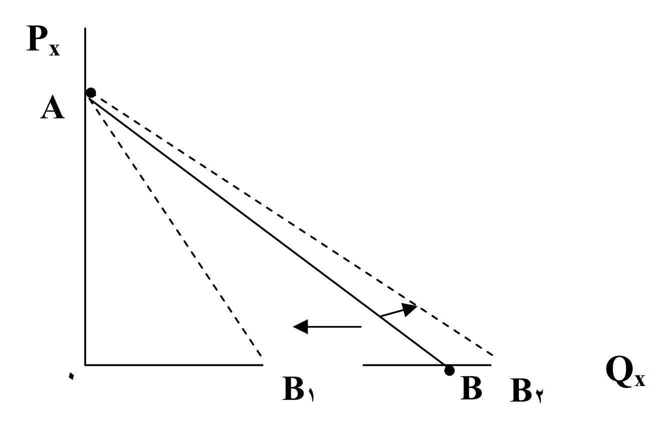
١. ينتقل خط الميزانية AB المتوازي إلى اليسار إلى A١B١ إذا انخفض دخل المستهلك مع بقاء P_X, P_y ثابتتين.

٢. ينتقل خط الميزانية AB موازيا إلى اليمين إلى A٢B٢ في حالة ارتفاع دخل المستهلك مع بقاء P_X, P_y ثابتتين.

٣. المسافة OB على المحور السيني تساوي $\frac{M}{P_x}$ أي كمية السلعة X في حالة إنفاق جميع الدخل على شراء X فقط. وكذلك فإن المسافة OA على المحور الرأسي تساوي $\frac{M}{P_y}$ أي كمية السلعة y المشتراة في حالة إنفاق جميع الدخل على شراء y فقط. أما ميل خط الميزانية فيساوي $\frac{P_x}{P_y}$ أي سالب النسبة بين سعري x,y .

ويبين الشكل التالي خط الميزانية AB ودورانه محوريا حول النقطة A إلى AB١ أي إلى جهة اليسار أو في حالة ارتفاع P_x مع بقاء (M , P_y) ثابتتين.

(الشكل ٤ -٩)



وكذلك انتقال AB إلى جهة اليمين ثانيا في حالة انخفاض P_x مع بقاء (M , P_y) ثابتتين.

❖ **توازن المستهلك:** Consumer's Equilibrium

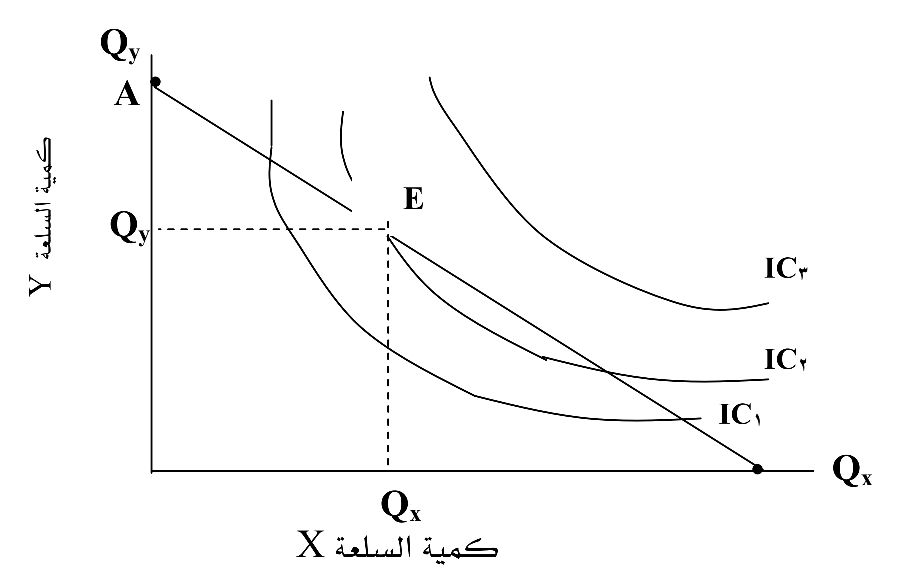
ذكرنا فيما سبق أن التوازن هو الحالة التي يحقق فيها المستهلك أعلى درجة ممكنة من الإشباع ضمن حدود دخله المخصص للإنفاق على شراء سلعتي x , y ، ويستوجب توازن المستهلك الجمع بين رغباته وأذواقه كما تعبر عنها خريطة السواء، وبين إمكانياته المادية، كما يعبر عنها خط الميزانية،

لذلك يصبح المستهلك في وضع توازني عندما تتطابق رغباته مع قدرته على الشراء (أي إنفاق المبلغ المخصص من دخله).

وتتمثل هذه الحالة بيانيا في الشكل التالي عند نقطة تماس منحنى السواء مع خط الميزانية، أي عندما يتساوى ميل منحنى السواء مع ميل خط الميزانية.

ويتحقق هذا الشرط عند نقطة التوازن E وحينئذ يتساوى ميل منحنى السواء (أي معدل الإحلال الحدي بين السلعتين y , x أي (MRS_{xy}) مع النسبة بين سعري السلعتين (أي $\frac{P_x}{P_y}$)

(الشكل ٥ -٩)



ونستطيع الآن كتابة المعادلات التالية التي تحقق توازن المستهلك عند نقطة E.

أولا : معدل الإحلال الحدي بين x , y

$$= \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة } x}{\text{المنفعة الحدية للسلعة } y}$$

$$= \frac{\text{سعر السلعة } x}{\text{سعر السلعة } y}$$

$$(MRS_{xy}) = \frac{MU_X}{P_x} = \frac{P_x}{P_y}$$

ثانيا : $\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}$ (أي أن المنفعة الحدية للريال الأخير المنفق على سلعتي x , y متساوية).

وهذا هو الشرط الأول للتوازن الذي حصلنا عليه باستخدام الأسلوب التقليدي للمنفعة.

أسئلة الوحدة الثامنة

س١ : ما هي خصائص منحنيات السواء؟

س٢ : اشرح مع الرسم كيف يتغير توازن المستهلك عند ارتفاع سعر السلعة X (P_x) مع بقاء الدخل وسعر السلعه Y (P_y) ثابتين .

س٣ : ما المقصود بخط الميزانية أو الدخل للمستهلك؟



مقدمة في الاقتصاد

نظرية الإنتاج

نظرية الإنتاج

٩

الجدارة: دراسة نظرية الإنتاج.

الأهداف:

١- المقدرة على معرفة نظرية الإنتاج وسلوك المنتج.

٢- دراسة قانون تناقص المنفعة الإنتاجية.

٣- معرفة المعدل الحدي للإحلال الفني.

مستوى الأداء المطلوب: ٩٥٪.

الوقت المتوقع للتدرب على الجدارة: أربع ساعات.

الوسائل المساعدة على تحقيق الجدارة:

١. الرجوع إلى مراجع أخرى.
٢. المناقشة.
٣. حل التمارين.
٤. واجبات منزلية.

متطلبات الجدارة:

فهم الوحدات السابقة.

نظرية الإنتاج وسلوك المنتج

بعد أن تعرضنا للمبادئ الأساسية التي تقوم عليها نظرية الطلب من خلال تفسير سلوك المستهلك ننتقل إلى الجانب الآخر من السوق وهو جانب العرض.

وقد سبق أن أوضحنا من قبل أن العلاقة بين السعر والكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة علاقة طردية، فإذا انخفض السعر قلت الكمية المعروضة وإذا ارتفع السعر ازدادت الكمية المعروضة، ولكن ما الذي يحدد الكميات التي يقرر أن يعرضها منتج أو بائع معين من السلعة؟ لماذا يعرض أحد المنتجين كميات أكبر ما يعرضه منتج آخر؟ ولماذا يحقق بعض البائعين الأرباح بينما يمنى بعضهم بالخسائر؟ ولماذا يقرر أحدهم التوسع بمشروعه بينما يؤثر الآخر أقفال المشروع والبحث عن مجالات عمل أخرى؟

هذه الأسئلة وغيرها يجيب عنها التحليل الخاص بالإنتاج والتكاليف.

أولا: نظرية الإنتاج: Theory of Production

كما تهدف نظرية الاستهلاك إلى تحليل سلوك الوحدة الاستهلاكية الأساسية أو المستهلك الفرد وهو بصدد اتخاذ قراراته المتعلقة بنشاطه الاستهلاكي فإن نظرية الإنتاج تهدف بدورها إلى تحليل سلوك الوحدة الإنتاجية الأساسية أو المشروع الفرد وهو بصدد اتخاذ قراراته المتعلقة بنشاطه الإنتاجي وهكذا ترتبط نظرية الإنتاج بالمشروع الفردي كما ترتبط نظرية الاستهلاك بالمستهلك الفرد.

ويقصد بالإنتاج عموما كل ما من شأنه إيجاد منفعة أو إضافة منفعة جديدة، أي أنه عملية إنتاج السلع والخدمات لإشباع حاجات المجتمع والأفراد خلال فترة زمنية معينة.

والمنتج (أو الوحدة الإنتاجية) هو الذي يستعين بالنظم لتجميع عناصر الإنتاج المختلفة ومزجها بأسلوب تكنولوجي معين للحصول على منتجات نهائية من سلع وخدمات، ويسعى المنتج لتحقيق هدف تعظيم الأرباح شأنه في ذلك شأن المستهلك الذي يسعى لتحقيق أعلى درجة ممكنة من المنفعة أو الإشباع.

❖ **دالة الإنتاج:** The Production Function

وهي عبارة عن جدول فني تكنيكي (أو معادلة رياضية) يبين أقصى كمية من المنتج يمكن إنتاجها باستخدام مجموعة معينة من مدخلات الإنتاج (أو عناصر الإنتاج)، مع افتراض ثبات المستوى التكنولوجي في المدى القصير ويمكن التعبير عن دالة الإنتاج بالصيغة الرياضية التالية:

$$Q = F(L, K)$$

أي أن كمية المنتج (Q) = دالة (مدخلات الإنتاج)

وهذا يعنى أن كمية المنتج تتوقف على (أو تعتمد على) عنصري العمل (L) باعتباره عنصراً متغيراً ورأس المال (K) بافتراضه عنصراً ثابتاً.

وتستطيع المنشأة زيادة الإنتاج بزيادة كمية المستخدم من العمل، مع ثبات المستوى التكنولوجي وعناصر الإنتاج الأخرى، ومستوى مهارات العاملين، وحيث إن المنشأة لا تستطيع تغيير عناصر الإنتاج جميعها في المدى القصير، وعلى ضوء ذلك تعتبر دالة الإنتاج المشار إليها دالة في المدى القصير.

❖ **السلوك الإنتاجي:**

من أجل دراسة السلوك الإنتاجي لمنشأة أو وحدة إنتاجية بصورة مبسطة في المدى القصير، نفترض أن هذه المنشأة تنتج كراسي بلاستيكية ولديها عدد ثابت من الآلات (أربع آلات) وتستخدم أعداد متغيرة من عنصر العمل، وهدفها هو تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح.

ولتوضيح العملية الإنتاجية يجدر بنا شرح المفاهيم التالية:

أولا: الناتج الكلي Total Production هو كمية المنتج من الكراسي البلاستيكية نتيجة مزج واستخدام وحدات متزايدة من عنصر العمل مع ثبات عدد الآلات والمستوى التكنولوجي.

ثانيا: الناتج المتوسط: Average Production

$$\text{الناتج المتوسط} = \frac{\text{الناتج الكلي}}{\text{عدد العمال}}$$

أي أن

$$AP_L = \frac{TP}{L}$$

ثالثا: الناتج الحدي للعمل: Marginal Product of Labor

$$\text{وتساوي} \quad \frac{\text{التغير في الناتج الكلي}}{\text{التغير في عدد العمال}}$$

أي أن

$$MP_L = \frac{\Delta TP}{\Delta L}$$

ويبين الجدول التالي (١ -١٠) الناتج الكلي والمتوسط والحدي من الكراسي لمنشأة صناعية:

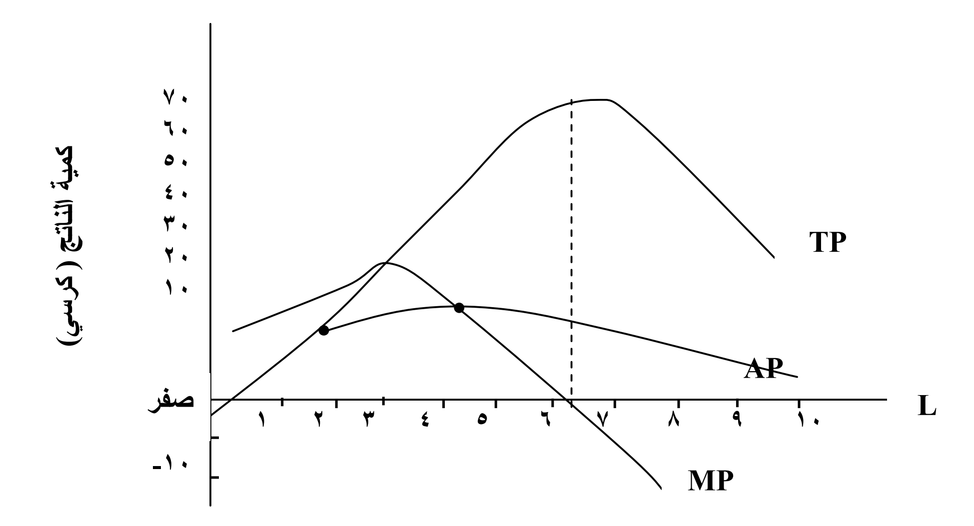
آلة K	عامل L	الناتج الكلي TP=Q	الناتج المتوسط للعامل APL	الناتج الحدي للعامل MPL
٤	٠	٠	٠	٠
٤	١	١٠	١٠	١٠
٤	٢	٢٤	١٢	١٤
٤	٣	٣٩	١٣	١٥
٤	٤	٥٢	١٣	١٣
٤	٥	٦١	١٢,٢	٩
٤	٦	٦٦	١١,٠	٥
٤	٧	٦٦	٩,٤	٠
٤	٨	٦١	٧,٦	٥ -
٤	٩	٥٤	٦,٠	٧ -

ويوضح الشكل التالي التمثيل البياني لمنحنيات الإنتاج، ويلاحظ أن منحنى الناتج الكلي (TP) يأخذ في الزيادة التدريجية إلى أن يتم استخدام العامل السابع ثم يبدأ في التناقص بعد ذلك.

أما منحنى الناتج الحدي (MP) فيزداد تدريجيا حتى استخدام العامل الثالث ثم يبدأ في التناقص التدريجي ويصل إلى الصفر حينما يكون الناتج الكلي في حده الأقصى (أي عند تشغيل العامل السابع) ، ويصبح سالبا عند تشغيل العامل الثامن.، أما منحنى الناتج المتوسط (AP) فيتزايد تدريجيا حتى يتم تشغيل العامل الرابع ثم يبدأ في التناقص لكنه يبقى موجبا ، وعند العامل الرابع يتساوى أيضا الناتج الحدي مع الناتج المتوسط الذي يكون قد بلغ حده الأقصى.

والشكل يمثل الجدول السابق بيانيا.

(الشكل ١ -١٠)



عند التدريب على رسم هذا الشكل يجب ملاحظة الآتي:

١. منحنى الناتج الكلي (TP) يتزايد تدريجيا ويصل إلى الحد الأقصى حينما يكون الناتج الحدي (MP) مساويا للصفر ثم يتناقص عندما يصبح (MP) سالبا.

٢. منحنى الناتج الحدي (MP) يقطع منحنى الناتج المتوسط (AP) من أعلى حينما يصل الناتج المتوسط حده الأقصى.

قانون تناقص الإنتاجية الحدية: The Law of Diminishing Marginal Productivity

ويعرف هذا القانون أيضا بقانون تناقص العوائد الحدية:

The Law of Diminishing Marginal Returns

أو قانون تناقص الغلة أو مبدأ النسب المتغيرة:

The Principle of Variable Proportions

لأنه يستند إلى فكرة أساسية وهي تناقص إنتاجية عناصر الإنتاج كلما ازدادت الكمية المستخدمة منها في العملية الإنتاجية.

وينص هذا القانون على أنه:

إذا أضفنا وحدات متتالية من عنصر إنتاج متغير (كالعامل) إلى عنصر إنتاج ثابت (كالأرض أو رأس المال / آلات) فإن الإنتاجية الحدية للعنصر المتغير تتزايد أولا ثم تبدأ بالتناقص بعد حد معين.

ويرجع سبب تناقص الإنتاجية الحدية (أو العوائد الحدية) إلى استنفاد مزايا التخصص، وسلبيات التشغيل الإضافي لليد العاملة بدون أن تساهم في زيادة إنتاجية العمل، ويجدر التنويه هنا إلى أن سريان قانون تناقص الإنتاجية الحدية يعتمد على افتراض ثبات العوامل الأخرى مثل الأرض، ورأس المال (آلات)

والمستوى التكنولوجي، ومستوى مهارات وكفاءة وحدات العمل المضافة. ففي حالة تغير أحد هذه العوامل فإن الإنتاجية الحدية سوف تزداد.

وحيث إن المنتج (أو المنشأة) يتحمل تكلفة استخدام عناصر الإنتاج المختلفة، فإنه يقارن دائما إنتاجية كل عنصر من عناصر الإنتاج وبين تكلفة استخدامه لهذه العناصر.

لذلك يتحدد توازن المنتج (أو المنشأة) حينما يتحقق شرطا التوازن التالي:

الناتج الحدي للريال الأخير المنفق على عنصر الإنتاج يساوي:

$$\frac{\text{الناتج الحدي للعمل } (MP_L)}{\text{تكلفة استخدام العمال } (W)} = \frac{\text{الناتج الحدي لرأس المال } (MP_k)}{\text{تكلفة استئجار الآلة } (R)}$$

$$= \frac{\text{الناتج الحدي لعنصر الإنتاج } (MP_F)}{\text{سعر العنصر } (P_F)}$$

أو:

$$\frac{MP_L}{W} = \frac{MP_K}{R} = \frac{MP_F}{P_F}$$

وبعبارة أخرى، فإن توازن المنتج يتحقق حينما يتساوى الناتج الحدي لوحدة النقود (الريال) مع المنفعة على كافة عناصر الإنتاج، وتشير هذه المساواة من وجهة نظر المنشأة إلى أن الأمر سواء ولا فرق بين إنفاق الريال الأخير في سبيل تشغيل المزيد من عنصر العمل أو في سبيل استخدام المزيد من عنصر رأس المال (الآلات) أو أي عنصر آخر.

❖ المعدل الحدي للإحلال الفني: Marginal Rate of Technical Substitution

المعدل الحدي للإحلال الفني يقيس مقدار النقص في أحد عنصري الإنتاج مقابل زيادة العنصر الآخر بوحدة واحدة للحفاظ على مستوى ثابت من الإنتاج.

فلو افترضنا استخدام عنصري العمل (L) ورأس المال (K) في عملية إنتاجية معينة، فإننا نقيس المعدل الحدي للإحلال الفني للعمل من رأس المال / الآلات ($MRTS_{LK}$) بالمعادلة الآتية:

$$\text{المعدل الحدي للإحلال الفني} = \frac{\text{التغير في عدد وحدات رأس المال / الآلات}}{\text{التغير في عدد وحدات العمل}}$$

أو:

$$MRTS_{LK} = \frac{\Delta K}{\Delta L}$$

لكن المعدل الحدي للاحلال الفني للعمل محل الآلة يساوي الناتج الحدي للعمل (MP_L) مقسوما على الناتج الحدي للآلة (MP_K)

أي أن:

$$MRTS_{LK} = \frac{MP_L}{MP_K}$$

تناقص المعدل الحدي للإحلال الفني بين العمل والآلة:

Diminishing Marginal Rate of Technical Substitution

يتميز المعدل الحدي للإحلال الفني بين العمل ورأس المال بالتناقص لأن زيادة استخدام وحدات العمل يؤدي إلى تناقص الناتج الحدي للعمل، وفي نفس الوقت، فإن تناقص عدد الآلات المستخدمة في الإنتاج سيزيد الناتج الحدي لها.

المجموعة المثلي من عناصر الإنتاج: Optimal Input Combination

لتحقيق هدف المنشأة الرامي إلى تعظيم أرباحها يجب أن تستخدم عناصر الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة، ومن ثم فإنها تسعى للحصول على عنصري العمل ورأس المال بكميات معينة بحيث يكون الناتج الحدي للريال الأخير المنفق على العنصر الأول مساويا للناتج الحدي للريال الأخير المنفق على العنصر الثاني.

ويقاس عادة الناتج الحدي للريال بقسمة الناتج الحدي للعنصر على تكلفة استخدامه (أو سعره)

أي:

$$\frac{\text{الناتج الحدي للعمل } (MP_L)}{\text{أجر العمل } (W)} = \frac{\text{الناتج الحدي لرأس المال } (MP_K)}{\text{تكلفة استئجار الآلة } (R)}$$

$$\frac{(MP_L)}{W} = \frac{(MP_K)}{R}$$

وبعبارة أخرى، فإن المنشأة تستطيع استخدام المجموعة المثلي من عناصر الإنتاج (أي المجموعة الأكثر كفاءة والأقل تكلفة) حينما تستخدم وحدات معينة من عنصري الإنتاج بحيث تحقق التعادل بين المعدل الحدي للإحلال الفني وبين النسبة لتكلفة استخدامها.

$$MRTS_L \text{ for } K = \frac{R}{W} = \frac{MP_L}{MP_K}$$

أو: المعدل الحدي للإحلال الفني للعمل محل الآلة:

$$\frac{\text{الناتج الحدي للعمل}}{\text{الناتج الحدي للآلة}} = \frac{\text{أجر العمل}}{\text{تكلفة استئجار الآلة}}$$

أسئلة وتمارين الوحدة التاسعة

س١:

عناصر الإنتاج		الناتج الكلي TP	الناتج المتوسط AP	الناتج الحدي MP
عدد الآلات	عدد العمال			
٦	٠	٠	٠	- -
٦	١	٥	٥	٥
٦	٢	١٢	- -	٧
٦	٣	٢١	- -	- -
٦	٤	٣٦	- -	- -
٦	٥	- -	٨	- -
٦	٦	٤٢	- -	- -
٦	٧	- -	٦	- -
٦	٨	- -	٥	- -
٦	٩	٣٦	- -	- -

أكمل الفراغات في الجدول.

س٢ : كيف يتم اختيار المجموعة المثلى من عناصر الإنتاج؟

س٣: ارسم منحنيات الإنتاج الثلاثة (MP , AP, TP) مع الشرح الموجز ؟



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

مقدمة في الاقتصاد

نظرية التكاليف

نظرية التكاليف

١٠

الجدارة: دراسة نظرية التكاليف.

الأهداف:

١- المقدرة على معرفة مفهوم التكلفة وأنواعها.

٢- دراسة تكاليف الإنتاج في المدى القصير.

٣- معرفة أهم الخصائص لمنحنيات التكاليف المتوسطة والحدية والعلاقة فيما بينهما.

٤- دراسة تكاليف الإنتاج في المدى الطويل.

٥- مزايا وسلبيات وفورات الحجم الكبير.

مستوى الأداء المطلوب: ٩٠٪.

الوقت المتوقع للتدرب على الجدارة: أربع ساعات.

الوسائل المساعدة على تحقيق الجدارة:

١. الرجوع إلى مراجع أخرى.
٢. المناقشة.
٣. حل التمارين.
٤. واجبات منزلية.

متطلبات الجدارة:

فهم الوحدات السابقة.

نظرية التكاليف

Theory of Costs

يوجه المنظم أو رجل الأعمال جل اهتمامه لدراسة موضوعي تكلفة الإنتاج للمؤسسة أو الوحدة الإنتاجية، والإيرادات المتوقعة من بيع السلعة أو الخدمة أثناء مقارنته ومفاضلته بين المشاريع الاستثمارية المختلفة، ومن ثم تخصيص الموارد لإنتاج مستوى معين من السلعة أو الخدمة بأقل التكاليف الممكنة لتحقيق أعظم الأرباح.

وقد ناقشنا في المحاضرة السابقة السلوك الرشيد للمنتج أو المنظم وكيفية اختياره للمجموعة المثلى من عناصر الإنتاج التي تحقق التعادل بين المعدل الحدي للإحلال الفني ونسبة تكلفة استخدام عنصري الإنتاج (العمل ورأس المال).

ويمكن كتابة دالة التكلفة (Cost Function) على النحو التالي:

$$C = F(Q)$$

أي أن: تكلفة الإنتاج (C) تعتمد على كمية المنتج من السلعة أو الخدمة (Q).

مفهوم التكلفة: The Cost Concept

يهتم الاقتصاديون بصورة أساسية بعملية تخصيص الموارد النادرة لإنتاج السلع المختلفة خلال فترة زمنية محددة، وتكلفة الإنتاج التي يتحملها المجتمع نتيجة استغلال موارده لإنتاج سلعة معينة، وحيث إن كل مجتمع يمتلك مجموعة من الموارد المحدودة سواء كانت ملكية خاصة أو جماعية، فإن هدف النشاط الاقتصادي، من وجهة نظر اجتماعية هي إنتاج أكبر قدر من السلع بأعلى كفاءة إنتاجية ممكنة. ففي حالة تخصيص الموارد لإنتاج سلع حربية (كالمدافع)، فان المجتمع يكون ضحى بإنتاج سلع غذائية (كالقمح)، وتسمى هذه التكلفة التي ضحى بها المجتمع نتيجة اختياره لإنتاج سلعة (x) بدلا من السلعة (y).

تكلفة الفرصة البديلة: Opportunity Cost أو التكلفة البديلة لإنتاج (X) Alternative Cost

كذلك يجب التمييز بين نوعين من التكلفة، وهما:

أولا: التكاليف الصريحة: Explicit Costs

تشمل التكاليف الصريحة أو المحاسبية مجموع المبالغ التي تدفعها المؤسسة لقاء حصولها على خدمات عناصر الإنتاج للمساهمة في العملية الإنتاجية، ومن الأمثلة على هذه المدفوعات أجور ورواتب العمال وأثمان المواد الخام ومصروفات إدارية أخرى مثل نفقات استهلاك المياه والكهرباء والصيانة والدعاية والإعلان والتأمين والضرائب وأجور النقل ورسوم الهاتف والاتصالات وغير ذلك.

ثانيا: التكاليف الضمنية: Implicit Costs

تتألف التكاليف الضمنية التي يتحملها المنظم لإنتاج سلعة معينة من المبالغ التي كان بوسعه أن يكتسبها في البديل الأفضل لاستثمار وقته ونقوده. إذ يجب على المنظم أو المنتج أن يأخذ بعين الاعتبار التكاليف الصريحة أو المحاسبية في العملية الإنتاجية ويضيف إليها التكاليف الضمنية، وهي تلك التي تم التضحية بها في سبيل إنتاج السلعة.

وتحسب التكاليف الضمنية على أساس تكلفة الفرص البديلة لحمل صاحب المؤسسة الذي يدير المشروع بنفسه، أو لرأس المال المستثمر في المشروع والقائم على التضحية بالفائدة التي كان يمكن الحصول عليها لو استثمرت الأموال في مشروع آخر.

وكذلك يجب احتساب تكلفة الفرصة البديلة لاستخدام عناصر الإنتاج الأخرى التي تكون مملوكة للمؤسسة سواء كانت أراضي أو عقارات.

ولمعرفة الأرباح الاقتصادية Economic Profits التي يكسبها المنتج أو المنظم حينما يقوم بإنتاج سلعة معينة، يتوجب علينا أن نحسم التكاليف الضمنية من مجموع الأرباح المحاسبية (Accounting Profits) والتي تمثل الفرق بين إجمالي الإيرادات والتكاليف الصريحة.

وبعبارة أخرى، فإن المنتج أو المنظم يحصل على أرباح اقتصادية من العملية الإنتاجية، في حالة واحدة فقط، وهي إذا كانت الإيرادات الكلية أكبر من مجموع التكاليف الصريحة والضمنية.

الفترة الزمنية: Short Run and Long Run

تجدر الإشارة إلى اختلاف تكاليف الإنتاج للمشروع أو المؤسسة حسب الفترة الزمنية، ففي المدى القصير (The Short Run) لا يمكن للمؤسسة تغيير الطاقة الإنتاجية لأن بعض عناصر الإنتاج الثابتة غير قابلة للزيادة أو النقصان كالمعدات الإنتاجية، ولكن عنصر الإنتاج المتغير كالعمل يمكن تغييره أو زيادته بتشغيل العاملين ساعات إضافية.

أما في المدى الطويل: (The Long Run) فتصبح جميع عناصر الإنتاج متغيرة، وبالتالي تصبح جميع تكاليف الإنتاج متغيرة حسب الكميات المستخدمة من هذه العناصر لإنتاج مستويات معينة من المنتج، ويختلف المدى الطويل من مشروع لآخر ومن صناعة لأخرى، إذ تعتمد الفترة الزمنية الطويلة على فترة العمر الاقتصادي للأصول الرأسمالية، ودرجة تخصصها، وقدرة المنظم على استخدام المهارات الإضافية من اليد العاملة والكفاءات العلمية والإدارية اللازمة.

تكاليف الإنتاج في المدى القصير Short Run Costs of Production

أولا: التكاليف الثابتة الكلية: (Total Fixed Cost (TFC

وهي التكلفة الثابتة التي تتحملها المؤسسة مهما كان مستوى الإنتاج، أي أنها لا تتغير مع تغير وحدات السلعة المنتجة، ومن الأمثلة على هذه التكاليف: رسوم المياه والكهرباء والهاتف والتلكس والفاكس، وإيجار المبنى أو المصنع أو المستودعات، وأقساط التأمين والضرائب المستحقة، وتكلفة الصيانة والدعاية، وإهلاك الأصول الثابتة، وتكلفة استئجار الآلات أو المعدات، والفائدة على رأس المال المقترض، ورواتب الجهاز الإداري من مدير عام ومحاسبين وموظفين وإداريين وغيرهم.

ومنحنى التكلفة الثابتة الكلية (TFC) يأخذ شكل خط أفقي مستقيم مواز للمحور السيني.

ثانيا: التكاليف المتغيرة الكلية: (Total Variable Cost (TVC

وهي التكلفة التي تتغير مع تغير وحدات السلعة المنتجة في المصنع، والعلاقة طردية بين التكلفة المتغيرة وكمية المنتج من السلعة، ومن الأمثلة على هذه التكاليف:

أجور ورواتب العاملين في الإنتاج، وقيمة المواد الخام والسلع الوسيطة المستخدمة في العملية الإنتاجية، وتكاليف الوقود والمياه والكهرباء في المصنع، وتكاليف النقل للخامات والسلع المنتجة وغير ذلك.

ومنحنى التكلفة الكلية يبدأ من نقطة الأصل ويتجه دائما من أسفل إلى أعلى وإلى اليمين.

ثالثا: التكلفة الكلية: (Total Cost (TC

التكلفة الكلية هي مجموع التكلفة الثابتة الكلية والتكلفة المتغيرة الكلية أي أن $TC = TFC + TVC$ ويأخذ منحنى التكلفة الكلية، نفس شكل منحنى التكلفة المتغيرة الكلية، لكنه يرتفع عنه إلى أعلى بمقدار التكلفة الثابتة الكلية.

رابعا: متوسط التكلفة الثابتة: (Average Fixed Cost (AFC

متوسط التكلفة الثابتة يساوي التكلفة الثابتة الكلية مقسومة على كمية المنتج من السلعة (Q).

أي أن:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

وينحدر منحنى AFC من أعلى إلى أسفل وإلى اليمين لأنه يمثل انخفاضا في نصيب الوحدة المنتجة من السلعة كلما زادت كمية الإنتاج.

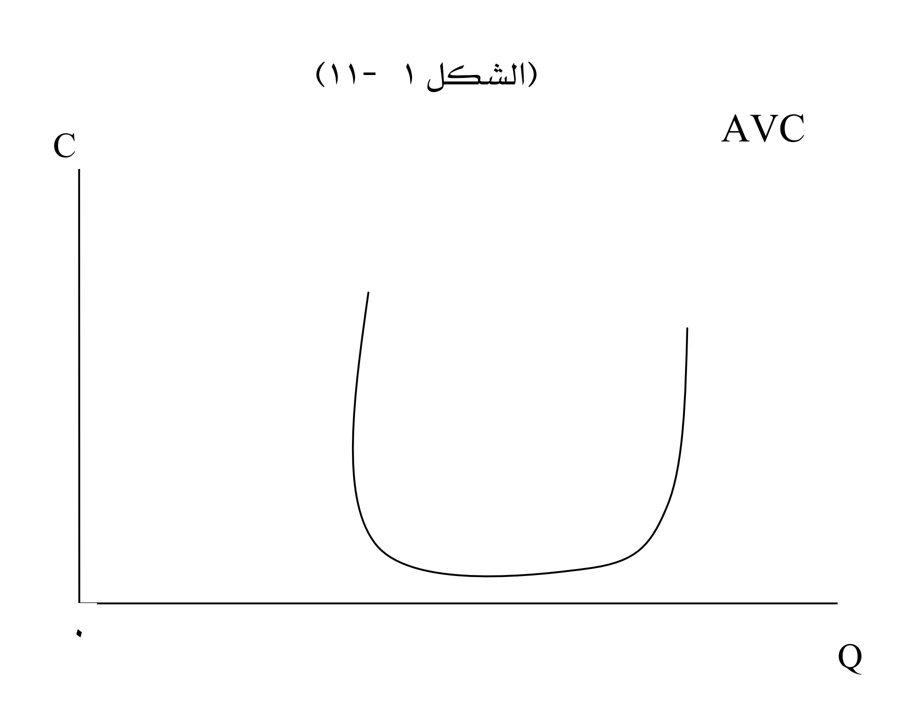
خامسا: متوسط التكلفة المتغيرة: Average Variable Cost (AVC)

متوسط التكلفة المتغيرة يساوي التكلفة المتغيرة الكلية مقسومة على كمية المنتج من السلعة (Q)

أي أن $$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

ويأخذ منحنى AVC عادة الشكل المرفق لأنه ينحدر من أعلى إلى أسفل وإلى اليمين ثم يصل إلى حده الأدنى بعدئذ يبدأ في التصاعد.

(الشكل ١ -١١)



سادسا: متوسط التكلفة الكلية: Average Total Cost (ATC)

متوسط التكلفة الكلية يساوي التكلفة الكلية مقسومة على كمية المنتج من السلعة (Q).

أي أن:

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

ويساوي متوسط التكلفة الكلية، مجموع متوسط التكلفة الثابتة ومتوسط التكلفة المتغيرة .

أي أن :

$$ATC = AFC + AVC$$

ويأخذ منحنى ATC (متوسط التكلفة الكلية) نفس الشكل لمنحنى AVC (متوسط التكلفة المتغيرة) ولكنه يكون دائما أعلى من منحنى AVC.

سابعا: التكلفة الحدية: Marginal Cost (MC)

وهي مقدار الزيادة (أو النقص) في التكلفة الكلية الناجمة عن زيادة (أو نقص) كمية المنتج من السلعة بمقدار وحدة واحدة.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

أي أن التكلفة الحدية = التغير في التكلفة الكلية / التغير في كمية المنتج

ويأخذ منحنى MC (التكلفة الحدية) الشكل التالي، إذ يبدأ أولا في الانخفاض ويصل إلى حده الأدنى وبعدئذ يأخذ في التصاعد.

(الشكل ٢ -١١)

C

MC

Q

٠

وفيما يلي أهم الخصائص لمنحنيات التكاليف المتوسطة والحدية والعلاقة فيما بينها :

أولا : منحنى متوسط التكلفة الثابتة (AFC) يستمر في التناقص كلما زادت كمية المنتج، ولكنه لا يلامس المحور الأفقي لأنه لا يصل إلى الصفر.

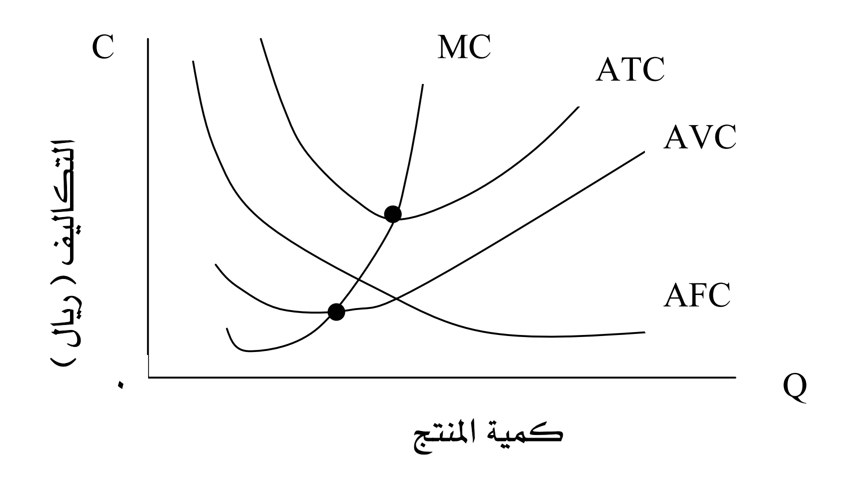
ثانيا : منحنى متوسط التكلفة المتغيرة (AVC) ينخفض أولا ثم يصل إلى أدنى نقطة له وبعدئذ يأخذ في الصعود. وحينما يصل (AVC) حده الأدنى يتساوى مع التكلفة الحدية، أي أن MC يقطع AVC عند الحد الأدنى.

ثالثا : منحنى متوسط التكلفة الكلية (ATC) يبدأ بالانخفاض في بادئ الأمر، ويستمر في الانخفاض حتى يصل إلى أدنى حد له، وحينئذ يتساوى مع التكلفة الحدية، ومن ثم يبدأ في الارتفاع.

رابعا : منحنى التكلفة الحدية (MC) ينخفض أولا، ويصل إلى أدنى نقطة له، ثم يأخذ في التصاعد. ومما تجدر ملاحظته أن (MC) يتساوى مع كل من (ATC)، (AVC) حينما يصل هذان المنحنيان أدنى قيمة لهما.

خامساً : منحنى (AVC) يقع دائما تحت منحنى (ATC) ويقتربان من بعضهما كلما زادت كمية المنتج من السلعة، كما تمثل المسافة العمودية بينهما عند أية كمية من المنتج متوسط التكلفة الثابتة (AFC) للوحدة المنتجة.

التمثيل البياني لمنحنيات التكاليف المتوسطة والحدية (الشكل ٣ -١١)



❖ **تكاليف الإنتاج في المدى الطويل:** Long Run Costs of Production

يتميز المدى الطويل بإمكانية تغيير جميع عناصر الإنتاج، وبالتالي التمتع بمزايا وفورات الحجم الكبير مما يمكن المؤسسة من التوسع في نطاق الإنتاج.

❖ **وفورات الحجم الكبير:** Economies of Scale

ذكرنا فيما سبق كيفية توسع المؤسسة (أو الوحدة الإنتاجية) في المدى الطويل للإفادة من انخفاض متوسط التكلفة الكلية كلما زادت نطاق إنتاجها حتى الوصول إلى المستوى الأمثل للإنتاج.
أما أسباب مزايا الإنتاج الكبير تؤدي إلى تناقص متوسط التكلفة الكلية في المدى الطويل LRATC فأهمها ما يلي:

أولا: الوفورات الداخلية: Internal Economies

وتنشأ هذه الوفورات نتيجة عدة عوامل من داخل المشروع نفسه:

أ. وفورات فنية.
ب. وفورات إدارية.
جـ. وفورات مالية.
د. وفورات تسويقية.

ثانيا: الوفورات الخارجية: External Economies

يتمتع المشروع الكبير بمزايا ووفورات نتيجة لعدة عوامل خارج نطاق المشروع، وذلك بالاشتراك مع المشروعات الأخرى المتماثلة في إنتاجها ونتيجة لانتمائها إلى صناعة معينة، أو توطنها في منطقة جغرافية معينة، أو تطور الأسلوب الفني في عمليات الإنتاج.

ومن أنواع هذه الوفورات الخارجية فهي:

أ. وفورات المعرفة الفنية.
ب. وفورات تركز الصناعة.
جـ. وفورات تجزئة العمليات.

سلبيات أو تبذيرات الحجم الكبير: Diseconomies of Scale

تجني المشروعات الكبيرة مزايا وفورات الحجم الكبير التي تؤدي إلى زيادة الكفاءة الإنتاجية، وبالتالي انخفاض التكلفة المتوسطة للإنتاج. ولكن هذه الوفورات تتحول بعد وصول المشروع إلى حد معين في الإنتاج إلى سلبيات أو تبذيرات الحجم الكبير، مما يؤدي إلى ارتفاع متوسط تكلفة الإنتاج ومن ثم يتجه منحنى (LRATC) إلى أعلى.

ويعزى الاتجاه التصاعدي لمنحنى متوسط التكلفة الكلية في المدى الطويل إلى سلبيات الحجم الكبير، وأهمها ما يلي:

أ - استنفاذ فرص تقسيم العمل ومزايا التخصص للإنتاج الكبير.

ب - ظهور اختناقات إدارية وتنظيمية في المشروع الكبير بسبب صعوبة التنسيق الإداري وتداخل المسؤوليات بين الأقسام الإدارية المختلفة وصعوبة الاتصال فيما بينها، وعدم القدرة على فرض رقابة فعالة على جميع أنشطة الجهاز الإداري.

ج - ارتفاع تكلفة استخدام عناصر الإنتاج بسبب ندرة هذه العناصر كاليد العاملة والمواد الخام والتنافس بين المشروعات للحصول عليها.

أسئلة وتمارين الوحدة العاشرة

س١ : ما هو مفهوم التكلفة؟ اشرح الفرق بين التكاليف الصريحة والتكاليف الضمنية.

س٢ : اشرح مفهوم وفورات الحجم الكبير وأسباب نشوئها.

س٣: ما هو الفرق بين الأرباح المحاسبية ، والأرباح الاقتصادية.

س٤ أملأ الفراغات في جدول التكاليف التالي:

AVC	ATC	TC	TVC	TFC	Q
		٥٠	٠	- -	٠
- -	٦٥	- -	١٥	٥٠	١
١٠	- -	- -	٢٠	٥٠	٢
- -	- -	٧٥	٢٥	- -	٣
- -	- -	- -	٣٦	- -	٤
- -	٢١	- -	٥٥	٥٠	٥
١٢	- -	- -	٧٢	- -	٦
- -	- -	- -	٨٤	٥٠	٧
- -	- -	١٧٠	- -	- -	٨

كشف بالمصطلحات الاقتصادية التي وردت في الحقيبة حسب تسلسل الوحدات

الوحدة الأولى

الاقتصاد: Economics

الاقتصاد الجزئي: Micro. Economic

الاقتصاد الكلي: Macro. Economic

منحنى إمكانيات الإنتاج: Production Possibilities Carve

الوحدة الثانية

نظرية الطلب والعرض: The Theory of Demand and Supply

الطلب: Demand

الطلب الفعال: Effective Demand

الكمية المطلوبة: Quantity Demanded

قانون الطلب: The Law of Demand

محددات الطلب: The Determinants of Demand

السلع العادية: Normal Goods

السلع الرديئة: Inferior Goods

السلع المكملة: Complementary Goods

السلع البديلة: Substitute Goods

السلع المستقلة: Independent Goods

الوحدة الثالثة

العرض: Supply

تغير العرض: Change in Supply

تغير الكمية المعروضة: Change in Quantity Supplied

قانون العرض: The Law of Supply

منحنى العرض الفردي: The Individual Supply

منحنى عرض السوق: Market Supply Curve

محددات العرض: The Determinants of Supply

توازن السوق: Market Equilibrium

الوحدة الرابعة

التدخل الحكومي: Government Inter Terence

سقف سعري: Price Ceiling

السوق السوداء: Black Market

أرضية سعرية: Price Floor

حد أدنى للأجور: Minimum Wages

الوحدة الخامسة

مرونة الطلب: Elasticity of Demand and

مرونة الطلب السعرية: Price elasticity of Demand

طلب مرن: Elastic Demand

طلب غير مرن: Inelastic Demand

طلب أحادي المرونة: (أو متكافئ المرونة) Unitary Elastic Demand

طلب عديم المرونة: Perfect Inelastic Demand

طلب لانهائي المرونة: (Perfectly) Infinitely Elastic Demand

محددات مرونة الطلب السعرية: Determinants of Price Elasticity

السلع الضرورية: Necessity Goods

السلع الكمالية: Luxury Goods

مرونة الطلب الدخلية: Income Elasticity of Demand

مرونة الطلب التقاطعية: Cross Elasticity of Demand

الوحدة السادسة

مرونة العرض: Elasticity of Supply

مرونة العرض السعرية: Price Elasticity of Supply

محددات مرونة العرض السعرية: Determinants of Supply Elasticity

الوحدة السابعة

المنفعة الكلية: Total Utility

المنفعة الحدية: Marginal Utility

قانون تناقص المنفعة الحدية: Law of Diminishing Marginal Utility

توازن المستهلك: Consumers Equilibrium

فائض المستهلك: Consumers Surplus

الوحدة الثامنة

النظرية الحديثة لسلوك المستهلك: Modern Theory of Consumer Behavior

منحنيات السواء: Indifference Carves

معدل الإحلال الحدي: Marginal Rate of Substitution

خط الميزانية: الدخل The Budget Line

دخل المستهلك: Consumer's Money Income

توازن المستهلك: Consumer's Equilibrium

_الوحدة التاسعة

نظرية الإنتاج: Theory of Production

دالة الإنتاج: The Production Function

الناتج الكلي: Total Production

الناتج المتوسط: Average Production

قانون تناقص الإنتاجية الحدية: The Law of Diminishing Marginal Productivity

المعدل الحدي للإحلال الفني: Marginal Rate of Technical Substitution

الوحدة العاشرة

نظرية التكاليف: Theory of Costs

دالة التكلفة: Cost Function

تكلفة الفرصة البديلة: Opportunity Cost

التكاليف الصريحة: Explicit Costs

تكاليف الإنتاج في المدى القصير: Short Run Costs of Production

التكاليف الثابتة الكلية: Total Fixed Cost (TFC)

التكاليف المتغيرة الكلية: Total Variable Cost (TVC)

التكلفة الكلية: Total Cost (TC)

متوسط التكلفة الثابتة: Average Fixed Cost (AFC)

متوسط التكلفة المتغيرة: Average Variable Cost (AVC)

متوسط التكلفة الكلية: Average Total Cost (ATC)

التكلفة الحدية: Marginal Cost (MC)

المراجع العربية

١. المنيف، ماجد بن عبد ا لله (١٤٠٠). مبادئ الاقتصاد ، التحليل الجزئي، جامعة الملك سعود.

٢. صوان، محمود حسن (١٤٠٥). أساسيات الاقتصاد الجزئي.

٣. الأمين/باشا ، عبدا لوهاب/زكريا عبد الحميد(١٤٠٣). مبادئ الاقتصاد (الجزء الأول).
الاقتصادي الجزئي.

٤. جامع، أحمد (١٣٩٠). النظرية الاقتصادية (الجزء الأول). التحليل الاقتصادي الجزئي.

٥. محمود ، صلاح الدين فهمي (١٤٠١). مبادئ علم الاقتصاد.

المراجع الأجنبية

١- Baumal, William, (١٩٨٩). "Business Behavior".

٢- Ferguson, C., E., (١٩٩٨). "Microeconomic Theory".

٣- Friedman, Milton, (١٩٩٥). "Price Theory".

٤- Henderson, James, M., and Richard E. Quanalt, (١٩٩٣). "Microeconomic Theory".

٥- Stigler, George, (١٩٨٩). "The Theory of Price".

المحتويات

الموضوع	الصفحة

تقدر المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني الدعم

المالي المقدم من شركة بي آيه إي سيستمز (العمليات) المحدودة

GOTEVOT appreciates the financial support provided by BAE SYSTEMS

BAE SYSTEMS